معضلة العولمة

داني رودريك



معضلة العولمة

معضلة العولمة

لماذا يستحيل التوفيق بين الديمقراطية وسيادة الدولة والأسواق العالمية؟

تأليف

داني رودريك

ترجمة

رحاب صلاح الدين

مراجعة

هبة عبد العزيز غانم



معضلة العولمة

The Globalization Paradox

دانى رودريك

Dani Rodrik

الطبعة الأولى ٢٠١٤م
رقم إيداع ٤٥٠٦ / ٢٠١٤
جميع الحقوق محفوظة للناشر مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة
المشهرة برقم ٨٨٦٢ بتاريخ ٢٦ / ٨ / ٢٠١٢

مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة
إن مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره
وإنما يعبِّر الكتاب عن آراء مؤلفه
٥٤ عمارات الفتح، حي السفارات، مدينة نصر ١١٤٧١، القاهرة
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٠٢ ٢٢٧٠٦٣٥٢ + **فاكس:** ٢٠٢ ٣٥٣٦٥٨٥٣ +
البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org
الموقع الإلكتروني: http://www.hindawi.org

رودريك، داني.
معضلة العولمة: لماذا يستحيل التوفيق بين الديمقراطية وسيادة الدولة والأسواق العالمية/تأليف داني رودريك.
تدمك: ٨ ٦٩١ ٧١٩ ٩٧٧ ٩٧٨

١–الاقتصاد المالي
٢–البورصات
٣–التجارة الخارجية
٤–العولمة

أ–العنوان

٣٣٢

تصميم الغلاف: محمد الطوبجي.

المحتويات

من أفضل ما قيل عن الكتاب

يتناول هذا الكتاب أهم قضايا عصرنا الحالي؛ ألا وهي قضية العولمة. ويستعرض بالتفصيل الجدل الدائر حول حجم التعاون العالمي المفترض والقيود المفروضة عليه، وذلك بأسلوب بليغ.

جوردون براون، عضو بالبرلمان البريطاني

في هذا الكتاب القويِّ الحجة، يدافع داني رودريك عن قضية حق كل دولة في اتخاذ سبيلها الخاص نحو التنمية الاقتصادية وأشكال النمو الأكثر تعقلًا وبقاءً. يجب أن يكون كتاب «معضلة العولمة» — بما يمنحه من نظرة متفحصة على عواقب العولمة المفرطة — على قائمة قراءات كل من يسعى إلى منع وقوع الأزمات المالية وممارسات التجارة غير العادلة التي تُذكي نيران الارتداد عن الأسواق المفتوحة.

نوريل روبيني، مؤلف مشارك في
كتاب «اقتصاديات الأزمة: دورة تدريبية مكثفة
عن مستقبل التمويل»

ربما يكون داني رودريك أبرز شخصية — وكذلك أعمق شخصية فكرًا — أثارت لغطًا وجدلًا حول العولمة؛ ففي كتابه «معضلة العولمة»، يتساءل رودريك عما

إذا كانت العولمة المفرطة تقوض دعائم الديمقراطية — والعكس بالعكس. اقرأ الكتاب وسوف تساورك الشكوك نفسها.

آلان إس بلايندر،
أستاذ الاقتصاد والشئون العامة بجامعة برنستون،
ونائب رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي سابقًا

إلى تشيتين دوجان

رجل غير عادي ستنتصر كرامته وصرامته وعزيمته على الظلم الجائر الذي تعرَّض له.

شكر وتقدير

هناك قائمة طويلة جدًّا من الأصدقاء والنقاد والزملاء البارعين الذين تعرضوا على مر السنين لنُسخ أقدم من الحجج الواردة في هذا الكتاب، وتجاوبوا بردود أفعال ساعدت في تشكيل أفكاري. ربما لا تكون هذه التعليقات قد أنقذتني دائمًا من الوقوع في أخطاء في التفكير فلاحظها أكثرهم براعة في النقد، لكنني أرجو أن تكون قد أتاحت لي على الأقل أن أصرح بآرائي على نحوٍ أكثر حساسية إزاء هذه الاختلافات.

أعتذر لكل من يمكن أن أكون قد نسيت ذكره هنا، وأود أن أشكر دارون عاصم أوغلو، وفيليب أجيون، وأبهيجيت بانيرجي، وجاجديش باجواتي، ونانسي بيردسال، وجورج بورجاس، وفرانسوا بورجينيون، وسوزان كولينز، وأفيناش ديكسيت، وبيل إيسترلي، وباري أيكنجرين، ورون فيندلاي، وجيف فرانكل، وريتشارد فريمان، وجيف فريدن، وجين جروسمان، وريكاردو هاوسمان، وجيري هيلينر، وإلهانان هيلبمان، وبيتر كينين، وبوب كيوهين، وتارون خانا، وروبرت لورانس، وفرانك ليفي، وجستين لين، وخوسيه أنطونيو أوكامبو، ولانت بريتشيت، وجيم روبنسون، وجون راجي، وجيفري ساكس، ومايك سبنس، وثيروكوديكافال سرينيفاسان، ونيك ستيرن، وجو ستيجليتس، وأرفيند سوبرامانيان، ولاري سَمرز، وروبرت أنجر، وأندريس فيلاسكو. وأتوجه بشكر خاص لأفيناش ديكسيت؛ نموذج «الثعلب» الذي سأظل أعتبره دائمًا أفضل مَن احترف الاقتصاد.

هناك ثلاثة أشخاص ضمن هذه القائمة لعبوا دورًا بالغ الأهمية في إعداد هذا الكتاب؛ فقد قرأ جيف فريدن، وروبرت لورانس، وأرفيند سوبرامانيان مخطوطة الكتاب الأولى كلها ووجَّهوا لي ملاحظات قيِّمة جدًّا بالإضافة إلى تصحيحهم أخطاءً عديدة متعلقة بالوقائع أو الأحكام. وأنقذني جيف فريدن من سوء استخدام الأمثلة الإيضاحية التي

تتضمن لعبة البيسبول، وكذلك من أخطاء الترجمات من اللغة اللاتينية، علاوةً على تقديمه العديد من الاقتراحات المفيدة الأخرى.

لا بد أن أعترف أنني شعرت بخيبةٍ إزاء الاستجابة الأولية التي تلقيتها من دريك مكفيلي — رئيس تحرير دار نشر نورتون — عندما أرسلت له أول فصلين من كتابي هذا، فرد: «دعنا نتحدث أولًا قبل أن تكتب أي كلمة أخرى.» وكنت أعتقد أن هذين الفصلين مكتوبان ببراعة! لكن دريك كان على حق؛ فقد ساهم اللوم اللطيف الذي تلقيته منه بشأن مسائل صغيرة أو كبيرة، إضافةً إلى اقتراحات بريندان كاري التفصيلية، في جعْل هذا الكتاب أفضل بكثير، حتى في نظري! لقد كان من عظيم الشرف أن أعمل مع هذين الشخصين. قرأ سكوت مويرز — مندوب وكالة وايلي — بعنايةٍ كل مراحل هذا العمل، من الاقتراح المبدئي إلى المنتج النهائي. وكان مصدر دعم هائل وحكم جيد.

في الواقع، لا تستطيع الكلمات أن تعبِّر عن مدى امتناني لأسرتي: زوجتي بينار دوجان التي هي أكبر مصدر دعم لي، والتي أعتبر نفسي محظوظًا للغاية لكونها شريكة حياتي؛ ودنيز ابني، وهو أصغر كثيرًا من أن يكون له رأي قاطع بشأن هذا الكتاب، لكنه مع ذلك يحبني؛ وابنتي أوديل التي بدأت ترسم منحنيَي العرض والطلب قبل أن تفهم معناهما بكثير؛ وابنتي دِلفين التي لم تلمني قط، ولم تحمل في نفسها شيئًا ضدي لأنها لم تحصل على مهمة تصميم غلاف الكتاب. وأخي إيزيل الذي دائمًا ما وقف بجانبي، هو ونيتا وكافة أفراد أسرتهما الكبيرة. وذكرى والدي فيتالي رودريك التي ظلت ترافقني باستمرار طوال هذه السنوات، ودائمًا ما دفعتني إلى الأفضل. وأخيرًا وليس آخرًا، أود أن أعترف بأنني أدين بالكثير لوالدتي كارميلا رودريك. وإذا كنت أستطيع أن أكتب نثرًا لائقًا إلى حدٍّ ما، فهي المسئولة عن ذلك. أحبكم جميعًا.

لقد أهديت هذا الكتاب لتشيتين دوجان — والد زوجتي — الذي لا يزال، في الوقت الذي أكتب فيه هذه الكلمات، مسجونًا في تركيا بتهم كاذبة وملفقة، مع عشرات آخرين ممن عملوا معه. أرجو أن تأخذ العدالة مجراها قبل صدور هذا الكتاب بوقت طويل.

مقدمة

إعادة صياغة رواية العولمة

في مطلع عام ١٩٩٧ ألفتُ كتيِّبًا بعنوان «هل تجاوزت العولمة حدود المقبول؟» بعد ذلك بأشهر قليلة انهارت اقتصادات تايلاند وإندونيسيا وكوريا الجنوبية وبلدان أخرى في جنوب شرق آسيا، ضحية ضربة مالية دولية قاضية. كانت هذه البلدان تنمو نموًّا متسارعًا على مدى عقود، وصارت محط إعجاب المجتمع المالي الدولي وخبراء التنمية. لكن فجأة لم تعد هذه البلدان آمنة لإيداع الأموال في نظر البنوك الدولية والمستثمرين الدوليين. تلا ذلك تسارُع عمليات سحب الأموال منها، وانحدار أسعار العملات انحدارًا شديدًا، وإفلاس المؤسسات والبنوك، وانهيار اقتصادات المنطقة. هكذا وُلدت الأزمة المالية الآسيوية التي امتدت أولًا نحو روسيا ثم البرازيل ثم انتهى بها المطاف في الأرجنتين، فأطاحت في طريقها إلى الهاوية بصندوق «إدارة رأس المال الطويلة الأجل»؛ وهو صندوق التحوط العملاق الذي كان محط إعجاب الكثيرين في ذلك الوقت.

ربما هنأت نفسي لنفاذ بصيرتي ودقة توقيتي؛ فقد حقق كتابي لناشره، «معهد الاقتصاد الدولي بواشنطن»، مبيعات هائلة، وأظن أن هذا يُعزى جزئيًّا إلى سمعة المعهد، كونه أحد حصون الدفاع المتينة عن العولمة. لكن ما حدث كان أشبه بشروق الشمس من الغرب؛ إذ بدا التشكيك في العولمة أكثر تشويقًا حينما صدر من جهة غير متوقعة بالمرة. «بيت خبرة مؤيد للعولمة ينشر دراسة لأحد أساتذة جامعة هارفرد يحذر فيها من أن العولمة ليست جديرة بالإشادة التي تحظى بها»، كان هذا أمرًا جديرًا بجذب الانتباه!

مع الأسف كنت بعيدًا عن فهم الأمور فهمًا صحيحًا؛ إذ أغفل كتابي الأزمة المختمرة في الأسواق المالية. في الواقع لم يقتصر الأمر على فشلي في استشراف العاصفة الوشيكة، بل قررت تنحية العولمة المالية — تريليونات الدولارات التي يجري تداولها يوميًّا حول العالم في صورة عملات ومشتقات وأصول وأوراق مالية — من الكتاب تمامًا. وفي المقابل، ركزت على الصعوبات التي كانت تُحدِثها التجارة الدولية في السلع في أسواق العمل وتُصَدِّرها للسياسات الاجتماعية. كنت متخوفًا من أن يؤديَ انتعاش التجارة الدولية والتعهيد الخارجي — أي إسناد أداء وظائف لأفراد من خارج البلاد للاستفادة من رخْص الأيدي العاملة — إلى تفاقم مشكلة عدم المساواة، وإبراز مخاطر أسواق العمل، وتآكل التضامن الاجتماعي فيما بين الدول. وأوضحتُ ضرورة إدارة هذه الصراعات من خلال برامج اجتماعية أكثر شمولًا وقواعد دولية أفضل. وقررت أن أكتب هذا الكتاب لأن زملائي في مهنة الاقتصاد كانوا يرفضون تلك المخاوف ويزدرونها ويضيعون فرصة المشاركة في النقاش العام على نحوٍ فاعل. أعتقد أنني كنت وقتئذٍ على حق، وقد ازدادت مهنة الاقتصاد برُمتها منذ ذلك الحين قربًا من الآراء التي أبديتها في ذلك الوقت. لكن ماذا عن التأثير السلبي للعولمة «المالية»؟ ذلك ما لم يخطر بذهني في ذلك الوقت.

في الأعوام التي تلت الأزمة المالية الآسيوية، اتجه بحثي على نحوٍ متزايد إلى فهم الكيفية التي نجحت بها (أو لم تنجح) العولمة المالية؛ لذا، حينما طلب مني صندوق النقد الدولي بعد عشرة أعوام إعداد دراسة حول هذا الموضوع، شعرت بأنني مستعد لذلك. كان عنوان المقال الذي كتبته عام ٢٠٠٧ مع زميلي الذي شاركني في كتابته أرفيند سوبرامانيان: «لِمَ خالفت العولمة المالية التوقعات؟»[1] كانت العولمة المالية تبشر بمساعدة أصحاب الأعمال على جمع الأموال وإعادة توزيع المخاطر بتوجيهها نحو المستثمرين الأكثر خبرةً والأفضل قدرةً على تحمُّلها. وكانت الدول النامية ستكون أكثر من يستفيد؛ نظرًا لقلة النقد لديها، وكونها عرضة للعديد من الصدمات، وقلة قدرتها على تنويع الاستثمارات. لكن الأمور لم تجرِ على هذا النحو؛ إذ لم تكن الدول صاحبة الأداء الأفضل — كالصين — هي التي تستقبل تدفقات رأس المال، بل الدول التي «تقرض» الدول الغنية. وكان أداء الدول التي تعتمد على التمويل الدولي يميل إلى السوء. حاول مقالنا أن يشرح لماذا لم يؤدِّ إطلاق العنان للعولمة المالية إلى وصول السلع للدول النامية.

وما إن أرسلنا المقال للطبع حتى اندلعت أزمة الرهون العقارية العالية المخاطر وعمت أنحاء الولايات المتحدة بالكامل. لقد انفجرت الفقاعة العقارية، وانهارت أسعار

الأصول المضمونة برهون عقارية، ونضبت أسواق الائتمان، وفي غضون بضعة أشهر أقدمت شركات وول ستريت على انتحار جماعي. حينئذٍ كان على الحكومة أن تتدخل، أولًا في الولايات المتحدة ثم في عدد من الاقتصادات المتقدمة الأخرى، من خلال وضع خطة إنقاذ مالي هائلة والاستحواذ على مؤسسات مالية. كانت العولمة المالية تكمن وراء تلك الأزمة؛ إذ كانت الفقاعة العقارية وما شيدته من بنيان ضخم من المشتقات المالية المحفوفة بالمخاطر قد تعاظمت نتيجة الزيادة المفرطة في ادِّخار الدول الآسيوية ودول النفط. وقد تسنَّى الانتشار السلس والسريع لهذه الأزمة من وول ستريت إلى المراكز المالية الأخرى حول العالم نتيجةً لاختلاط الموازنات العامة الناجم عن العولمة المالية. وللمرة الثانية، عجزتُ عن استشراف الحدث الأكبر الذي تتشكل ملامحه وراء الأفق.

بالطبع لم أكن وحدي في ذلك؛ إذ كان الاقتصاديون، عدا قلة قليلة منهم، منشغلين بالتهليل والثناء على الابتكار المالي بدلًا من أن يسلطوا الضوء على المخاطر الناجمة عن تنامي ما بات يطلَق عليه «نظام الظل المصرفي»، وهو محور التمويل غير الخاضع للضوابط التنظيمية الحكومية. وتكرر ما حدث في الأزمة المالية الآسيوية، فلم ينتبه الاقتصاديون للعلامات التحذيرية، وتجاهلوا المخاطر.

لم يكن ينبغي لأيٍّ من هاتين الأزمتين أن تشكِّل مفاجأة كاملة؛ فقد أعقبت الأزمة المالية الآسيوية مئات التحليلات التي خلصت جميعها في نهاية المطاف إلى ما يلي: من الخطورة أن تحاول أي حكومة أن تتمسك بقيمة عُملتها ما دام رأس المال يملك حرية التحرك إلى داخل البلاد وخارجها. وكان بمقدور أي عالم اقتصاد ذي مكانة أن يدرك هذه الحقيقة قبل انهيار العُملة التايلاندية (البات) في أغسطس ١٩٩٧ بوقتٍ كافٍ. علاوةً على أن أزمة الرهون العقارية العالية المخاطر تمخضت عن الكثير من المؤلفات، وبالنظر إلى جسامة هذه الأزمة وتداعياتها الخطيرة، لا ريب أن قدرًا أكبر بكثير من المؤلفات سوف يُكتب لتناوُلها. لكن بعض النتائج الرئيسية لا يصعب استنتاجها؛ فالأسواق عرضة لتكوين الفقاعات، والرفع المالي غير الخاضع للضوابط التنظيمية يُحدث مخاطر نظامية تؤثر على الاقتصاد ككلٍّ، وغياب الشفافية يقوض الثقة، والتدخل المبكر يكون ضروريًّا حينما توشك الأسواق المالية على الانهيار والإفلاس. ألم نتعلَّم هذا منذ زمن بعيد؛ منذ هوس زهرة التيوليب الشهير في القرن السابع عشر؟

لم يكن السبب في وقوع كلتا الأزمتين أن التنبؤ بحدوثهما كان مستحيلًا، بل لأن أحدًا لم يتنبأ بحدوثهما؛ فقد أفرط الاقتصاديون (ومن يصغون لآرائهم) في الثقة في روايتهم

المفضلة آنذاك: إن لدى الأسواق الكفاءة اللازمة، وإن الابتكار المالي يوجه المخاطر نحو الأقدر على تحمُّلها، وإن التنظيم الذاتي أكثر فعالية، والتدخل الحكومي غير مجدٍ وضار. ونسوا أن هناك الكثير من خيوط الرواية الأخرى التي قادت الأمور نحو اتجاهات مختلفة اختلافًا جذريًّا. إن فرط الثقة يَحُول دون وضوح الرؤية. وعلى الرغم من أنني كنت ممن انتقدوا العولمة المالية، فأنا لم أسلم من هذا؛ فقد كنت كغيري من علماء الاقتصاد مستعدًّا لأن أصدق أن اللوائح التنظيمية الاحترازية وسياسات البنوك المركزية شَيدت ما يكفي من الحواجز التي من شأنها أن تقيَ من حدوث الذعر المالي ومن انهيار الاقتصادات المتقدمة، ولم يبقَ سوى إجراء تدابير مماثلة في البلدان النامية. ربما كانت تفاصيل الحبكات الفرعية التي تصورتها مختلفة إلى حدٍّ ما، لكنني كنت أحكي الرواية الأساسية نفسها.

(١) شكوك من كل جانب

حينما تبتلع الأزمات بلدانًا أقل شأنًا في النظام العالمي مثل تايلاند وإندونيسيا، نلقي باللائمة على هذه البلدان لإخفاقاتها وعدم قدرتها على التكيُّف مع مقتضيات النظام. لكن حينما يحدث الأمر ذاته لبلدان محورية في النظام العالمي، نلقي باللائمة على النظام ونقول إن الوقت قد حان لإصلاحه. كانت أزمة عام ٢٠٠٨ المالية الكبرى التي أطاحت بسوق المال في وول ستريت وكسرت شوكة الولايات المتحدة إلى جانب دول صناعية كبرى غيرها؛ قد أذنت ببدء فترة من التحمُّس الوليد للإصلاح. أثارت هذه الأزمات تساؤلات خطيرة بشأن استدامة الرأسمالية العالمية، على الأقل على النحو الذي خبرناه خلال ربع القرن الأخير.

ما الذي كان من شأنه أن يَحُول دون وقوع الأزمة المالية؟ هل كانت المشكلة تكمن في انعدام ضمير مقرضي الرهون العقارية؟ أم في إسراف المقترضين؟ أم في الممارسات الخاطئة من جانب وكالات تصنيف الجدارة الائتمانية؟ أم في إفراط المؤسسات المالية في الاقتراض من أجل الرفع المالي؟ أم في تخمة المدخرات العالمية؟ أم في فرط لين سياسة نظام الاحتياطي الفيدرالي النقدية؟ أم في الضمانات الحكومية التي مُنحت لشركتَي «فاني ماي» و«فريدي ماك»؟ أم في إنقاذ وزارة الخزانة الأمريكية بنك «بير ستيرنز» وشركة «إيه آي جي»؟ أم في إحجامها عن وضع خطة إنقاذ مالي لبنك «ليمان برادرز»؟ أم في الخطر الأخلاقي؟ أم في قلة اللوائح التنظيمية؟ أم في كثرتها؟ لا يزال الجدل الدائر حول تلك الأسئلة محتدمًا، ولا شك أنه سيظل كذلك طويلًا.

وبالنظر إلى الأمور من منظورٍ أوسع سنجد أن هذه الأسئلة لا تُبرز سوى التفاصيل. لكن ما يفوق ذلك أهمية أن روايتنا الأساسية قد فقدت مصداقيتها وجاذبيتها؛ ومن ثم لا بد أن يمر زمن ليس بالقصير كي يتسنَّى إقناع أيٍّ من واضعي السياسات بأن الابتكار المالي قوة جبارة لتحقيق المنفعة، أو أن التنظيم الذاتي يشكِّل أفضل وسيلة لمراقبة الأسواق المالية، أو أن الحكومات يمكنها أن تتوقع أن تدفع المؤسسات المالية الكبيرة ثمن ما اقترفته من أخطاء. إننا بحاجة إلى رواية جديدة لصياغة المرحلة التالية من العولمة. وكلما كانت الرواية الجديدة مدروسة، تحسَّنت حالة اقتصاداتنا.

لم يكن مجال التمويل العالمي هو الوحيد الذي خرج عن السياق المقنع للرواية؛ ففي يوليو ٢٠٠٨، بينما كانت سُحب أزمة الرهون العقارية تتكاثر، انهارت المفاوضات العالمية الرامية إلى الحد من الحواجز التي تعرقل التجارة الدولية وسط قدر كبير من حدة الجدل وتبادُل الاتهامات. كانت هذه المحادثات، التي جرى تنظيمها تحت رعاية منظمة التجارة العالمية وأطلق عليها «جولة الدوحة»، دائرة منذ عام ٢٠٠١. وصارت بالنسبة إلى كثير من الجماعات المناهضة للعولمة رمزًا لما تمارسه الشركات المتعددة الجنسيات من استغلال للعمال وفقراء المزارعين والبيئة. كانت المحادثات هدفًا معتادًا للهجوم، وقد انهارت في النهاية لأسباب أقل أهمية؛ فقد خلصت البلدان النامية، وعلى رأسها الهند والصين، إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي لن يمنحاها ما قد يغريها بإلغاء التعريفات الجمركية على منتجاتها الصناعية والزراعية. وبالرغم من استمرار الجهود الرامية لإحياء تلك المحادثات، يبدو أن منظمة التجارة العالمية قد استنفدت ما لديها من أفكار لتعزيز شرعيتها ومنحها الأهمية من جديد.

يختلف النظام التجاري العالمي عن نظيره المالي في جانب مهم واحد؛ ألا وهو أنَّ تآكُل منظومة العلاقات التجارية لا يسفر عن حدوث انفجار بين عشية وضُحاها؛ فحينما ترى الدول أن القوانين شديدة الصرامة ولم تعد تلبي احتياجاتها كما ينبغي، لا تعدم السبل لخرقها. وغالبًا ما تكون النتائج غير ملحوظة في البداية ثم تظهر بمرور الوقت في تراجُع تدريجي عن مبدأَي التعددية وعدم التمييز الأساسيين.

لطالما تذمرت الدول النامية من تحيُّز النظام ضد مصالحها نظرًا لأن الكبار هم دومًا من يضعون القواعد. علاوةً على أن مزيجًا متنوعًا من اللاسلطويين ودعاة حماية البيئة والتقدميين، إلى جانب مصالح نقابية؛ كان ينضم لجبهة هذه الدول بين الحين والآخر في مناهضتها العولمة لأسباب واضحة. لكن الأحداث المهمة التي حدثت في السنوات الأخيرة

بيَّنت أن البلدان الغنية لم تعُد راضية هي الأخرى عن هذه القوانين. وينعكس هذا التوجه الجديد من خلال التراجع الملحوظ في دعم العولمة الاقتصادية في البلدان الكبرى كالولايات المتحدة؛ ففي استطلاعٍ للرأي أجرته شبكة «إن بي سي» بالتعاون مع صحيفة «وول ستريت جورنال» حول ما إذا كانت العولمة قد أفادت الاقتصاد الأمريكي، شهدت نسبة من أقرُّوا فائدة العولمة للاقتصاد الأمريكي تراجعًا كبيرًا من ٤٢٪ في يونيو ٢٠٠٧ إلى ٢٥٪ في مارس ٢٠٠٨. ومما يثير الدهشة أن أعراض خيبة الأمل قد بدأت في الظهور من خلال تزايد أعداد من كانوا يؤيدون الفكر الاقتصادي السائد من قَبلُ ثم باتوا يُشككون فيما يُفترض أنها مزايا عظيمة للعولمة.

وهكذا نجد المؤلف الراحل بول صامويلسون — مؤلف أهم الكتب الاقتصادية التعليمية في فترة ما بعد الحرب — يذكِّر زملاءه الاقتصاديين بأن مكاسب الصين من العولمة قد تكون على حساب الولايات المتحدة؛ ونجد السيد بول كروجمان، الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ٢٠٠٨، يدلل على أن التجارة مع الدول المنخفضة الدخل لم تعد أقل من أن تؤثر على عدم المساواة داخل الدول الغنية؛ ونجد آلان بلايندر، النائب السابق لرئيس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، يُعرب عن قلقه من احتمال تسبُّب الاستعانة بعمالة خارجية دولية في حركة تسريحٍ غير مسبوقة للعمالة الأمريكية؛ وكذلك يُعرب «مارتن وولف» — وهو كاتب عمود في صحيفة «فاينانشال تايمز»، وأحد أفصح المدافعين عن العولمة — عن خيبة أمله حيال ما آلت إليه العولمة المالية؛ وأخيرًا لاري سَمرز، أهم أنصار العولمة في إدارة الرئيس كلينتون والمستشار الاقتصادي للرئيس باراك أوباما، يتحدث عن مخاطر الدخول في سباقٍ لتخفيض الضوابط التنظيمية الوطنية وعن الحاجة إلى وضع معايير دولية للعمالة.

ومع أن تلك المخاوف لا تكاد ترقى إلى مستوى الهجوم السافر الضاري الذي يشنه آخرون مثل الاقتصادي جوزيف ستيجليتس، الحائز على جائزة نوبل، فإنها تشكل تحوُّلًا ملحوظًا في المناخ الفكري العام. علاوةً على أن حتى من ظلوا على إيمانهم بالعولمة غالبًا ما يختلفون اختلافًا شديدًا حول المسلك الذي ينبغي لها أن تسلكه. على سبيل المثال، كان جاجديش باجواتي، أحد أهم مؤيدي حرية التجارة، وفِريد بيرجستين، مدير معهد بيترسون للاقتصاد الدولي المعروف بدعمه للعولمة؛ في طليعة من أكَّدوا أن النقاد أفرطوا في وصف أمراض العولمة وهوَّنوا من قدر فوائدها. لكن مناقشاتهم حول مزايا اتفاقات التجارة الإقليمية — التي كان بيرجستين يؤيدها وكان باجواتي يعارضها — كانت ساخنة سخونة معارضات كلٍّ منهما للكُتَّاب الذين ذكرناهم من قبل.

بالطبع لا أحد من بين هؤلاء الاقتصاديين يناهض العولمة. ولا رغبة لديهم في تراجعها، بل يرغبون في إقامة مؤسسات جديدة ووضْع آليات تعويض — على الصعيد المحلي أو الدولي — من شأنها أن تزيد العولمة فاعلية وعدالة وقدرة على الاستمرار. وعادةً ما تكون اقتراحاتهم حول السياسة التي ينبغي انتهاجها (هذا إنْ حدَّدوها بالأساس) غامضة، ولا تحظى بإجماع كبير. لكن اختلاف الآراء حول مسألة العولمة قد تجاوز — إلى حدٍّ بعيد — حيز الشوارع إلى أعمدة الصحف المالية ومنصات بيوت الخبرة المؤيدة للاتجاه السائد.

وقد بدأ الإجماع الفكري الذي يؤيد نموذجنا الحالي للعولمة في التبخر فعليًّا قبل أن يبتلع الانهيار المالي الكبير الذي وقع عام ٢٠٠٨ اقتصاد العالم. واليوم، اختفى الموقف الواثق لكبار المهللين للعولمة لتحل محله الشكوك والتساؤلات والريبة.

(٢) رواية بديلة

شهد العالم انهيار العولمة مرة بالفعل. كان عصر معيار الذهب — بما ميَّزه من حرية التجارة وحرية انتقال رأس المال — قد انتهى على نحوٍ مفاجئ عام ١٩١٤، ولم يتسنَّ بعثه مجددًا بعد الحرب العالمية الأولى. فهل سنشهد انهيارًا اقتصاديًّا عالميًّا مماثلًا في السنوات المقبلة؟

هذا السؤال ليس من نسج الخيال. فعلى الرغم من أن العولمة أتاحت بلوغ مستويات غير مسبوقة من الرخاء في الدول المتقدمة، ومثلت نعمة هبطت على مئات الملايين من العمال الفقراء في الصين وغيرها من دول آسيا؛ فهي تقوم على ركائز متصدعة. وعلى عكس الأسواق الوطنية التي عادةً ما تحظى بدعم مؤسسات سياسية وتنظيمية محلية، لا تقوم الأسواق العالمية إلا على أرضية هشة؛ إذ لا وجود لهيئة عالمية مضادة للاحتكار، ولا جهة إقراض عالمية تمثل الملاذ الأخير، ولا جهة تنظيمية عالمية، ولا شبكة أمان عالمية، وبطبيعة الحال لا وجود لديمقراطية عالمية. بعبارة أخرى: تعاني الأسواق العالمية من ضعف الحوكمة؛ ومن ثَمَّ فهي معرضة للاضطراب والقصور ولضعف شرعيتها على المستوى الشعبي.

هذا الخلل في التوازن بين الإطار الوطني للحكومات والطابع العالمي للأسواق يشكِّل موطن ضعف العولمة؛ فوجود نظام اقتصادي عالمي صحي يستلزم مواءمة ذكية بين هذين الأمرين. فإذا مُنحت الحكومات قوة مفرطة، فسيؤدي ذلك إلى اتباع سياسة الحمائية (حماية الاقتصاد الوطني) والاكتفاء الذاتي التي تحظر الواردات. وإذا مُنحت الأسواق

حرية مفرطة، فسيؤدي ذلك إلى إيجاد اقتصاد عالمي غير مستقر يعوزه الدعم السياسي والاجتماعي من جانب أولئك الذين يُفترض أن يساعدهم الاقتصاد.

حكمت العقودَ الثلاثة التي أعقبت عام ١٩٤٥ اتفاقية بريتون وودز، التي حملت اسم ذلك المنتجع في نيوهامشير الذي اجتمع فيه واضعو السياسات الأمريكيون والبريطانيون مع نظرائهم من دول الحلفاء عام ١٩٤٤، من أجل صياغة النظام الاقتصادي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية. كان نظام بريتون وودز يمثل تعدُّدية سطحية سمحت لواضعي السياسات أن يركزوا على الاحتياجات الاجتماعية والتوظيفية المحلية، مع تمكين التجارة العالمية من التعافي والازدهار. وكانت عبقرية هذا النظام تكمن في أنه حقق توازنًا دعم أهدافًا متعددة دعمًا باهرًا؛ فقد أُزيلت بعض القيود الصارخة المفروضة على حرية سريان التجارة، وفي الوقت نفسه تُركت للحكومات حرية تطبيق سياساتها الاقتصادية المستقلة وإقامة نموذجها المفضل لدولة الرفاهية. وسمح للبلدان النامية أيضًا بتطبيق ما يخصها من استراتيجيات النمو في ظل قيود خارجية محدودة. لكن ظلت تدفقات رأس المال الدولية خاضعة لقيود محكمة. لقد نجحت اتفاقية بريتون وودز نجاحًا مدويًا؛ فقد استعادت الدول الصناعية عافيتها وصارت غنية، في حين شهدت أغلب الدول النامية مستويات نمو اقتصادي غير مسبوقة. وازدهر الاقتصاد العالمي ازدهارًا لم يسبق له مثيل.

لكن نظام بريتون وودز النقدي أثبت في النهاية عدم قابليته للاستمرار مع ازدياد حرية انتقال رأس المال على المستوى الدولي، ومع ما وجهته صدمات أسعار النفط في حقبة السبعينيات من ضربات موجعة للنظم الاقتصادية المتقدمة. وفي الثمانينيات والتسعينيات من القرن العشرين حل محل هذا النظام برنامج أكثر طموحًا للتحرر الاقتصادي والتكامل العميق، وهو جهد يرمي إلى إقامة ما يمكن أن نطلق عليه العولمة المفرطة؛ فقد تجاوزت اتفاقيات التجارة الآن اهتمامها التقليدي بمسألة القيود المفروضة على الاستيراد لتصطدم بالسياسات المحلية، وأُزيلت الضوابط التي كانت تحكم أسواق رأس المال الدولية، وصارت الدول النامية تحت ضغط هائل يدفعها لفتح أسواقها أمام التجارة والاستثمارات الخارجية. فعليًّا، صارت العولمة الاقتصادية غايةً في حد ذاتها.

أغفل الاقتصاديون وواضعو السياسات السر الكامن وراء نجاح نموذج عولمة ما بعد الحرب بإجبارهم له على تجاوُز حدوده؛ فكانت النتيجة سلسلة من الإخفاقات. وصارت العولمة المالية في نهاية المطاف تشيع عدم الاستقرار، لا زيادة الاستثمارات وسرعة تحقيق النمو. وأشاعت داخل البلدان الظلم وعدم الأمان بدلًا من تحقيق الفائدة للجميع. شهدت

تلك الفترة نجاحات هائلة، تحديدًا في الصين والهند. لكن كما سنرى، كان هذان البلدان هما اللذين اختارا عدم ممارسة لعبة العولمة وفقًا للقواعد الجديدة، بل وفقًا لقواعد اتفاقية بريتون وودز؛ فبدلًا من الانفتاح المطلق على التجارة الدولية والتمويل الدولي، انتهجا استراتيجيات مختلطة اتسمت بقدر كبير من التدخُّل الحكومي من أجل تنويع اقتصادهما. في الوقت نفسه، آلت البلدان التي اتبعت وصفات أكثر التزامًا بالقواعد الجديدة — كبلدان أمريكا اللاتينية — إلى الضعف؛ وهكذا صارت العولمة ضحية نجاحها الذي حققته في بادئ الأمر.

إن إعادة وضع عالمنا الاقتصادي على أساس أكثر أمانًا يتطلب فهمًا أفضل للتوازن الحساس بين الأسواق والحوكمة. سأقدم في هذا الكتاب رواية بديلة تقوم على فكرتين بسيطتين؛ الأولى: أن الأسواق والحكومات عنصران يكمل كلٌّ منهما الآخر، لا بديلان يمكن الاستعاضة بأحدهما عن الآخر. فإذا أردنا أسواقًا أكثر وأفضل، فيجب أن يكون لدينا حوكمة أكثر (وأفضل)؛ فالأسواق لا تعمل على نحوٍ أفضل حيثما تكون الدول أضعف الأطراف، بل حيثما تكون قوية. والثانية: أن ليس للرأسمالية نموذج وحيد.

يمكن تحقيق الرخاء والاستقرار الاقتصادي من خلال اتخاذ مجموعات مختلفة من التدابير المؤسسية في أسواق العمل، والتمويل وحوكمة الشركات والرعاية الاجتماعية، وغيرها من المجالات الأخرى. وقد تختار الدول خيارات متباينة — ويحق لها ذلك دون شك — من بين هذه التدابير وفقًا لاحتياجاتها وقيمها.

قد تبدو هاتان الفكرتان عاديتين لدى سماعهما، لكنهما تؤثران تأثيرات هائلة على العولمة والديمقراطية، وعلى مدى قدرتنا على انتهاج إحداهما في وجود الأخرى؛ فبمجرد أن نفهم أن الأسواق بحاجة إلى مؤسسات عامة لإدارتها وقواعد تنظيمية لكي تعمل على نحوٍ جيد، وحالما نتقبل إمكانية اختلاف تفضيلات الدول فيما يتعلق بالشكل الذي ينبغي لهذه المؤسسات والقواعد التنظيمية أن تتخذه، نكون قد بدأنا في سرد رواية تقودنا نحو نهايات مختلفة اختلافًا جذريًّا.

ولكي أكون أكثر تحديدًا، لنبدأ في فهم ما سأُسميه المعضلة السياسية الأساسية الثلاثية الأبعاد للاقتصاد العالمي، وتتمثل في أننا لا نستطيع أن نجمع في وقت واحد بين انتهاج الديمقراطية، وتقرير المصير الوطني، والعولمة الاقتصادية. فإذا كنا نريد دفع العولمة قدمًا، فعلينا أن نتخلى إما عن الدولة القومية، أو عن السياسات الديمقراطية. وإذا كنا نريد الحفاظ على الديمقراطية وترسيخها، فعلينا أن نختار بين الدولة القومية

والتكامل الاقتصادي العالمي. وإذا كنا نريد الحفاظ على الدولة القومية وتقرير المصير، فعلينا أن نختار بين ترسيخ الديمقراطية وترسيخ العولمة. وتكمن أسباب متاعبنا في إحجامنا عن مجابهة هذه الخيارات الحتمية.

وعلى الرغم من أنه من الممكن تعزيز كلٍّ من الديمقراطية والعولمة في آنٍ واحد، تشير المعضلة الثلاثية الأبعاد إلى أن ذلك يتطلب إنشاء مجتمع سياسي عالمي فائق الطموح على نحوٍ لم نشهد له مثيلًا من قبل، ولا يمكن أن نشهده قريبًا. سيتطلب هذا وضع قوانين عالمية بطريقة ديمقراطية، تدعمها آليات مساءلة أكثر كفاءةً بكثير من تلك الموجودة في الوقت الحالي. هذا النوع من الحوكمة العالمية الديمقراطية ضرب من الخيال. سبب ذلك — كما سأبين في طرحي — أن هناك الكثير من الاختلافات بين الدول القومية بحيث يتعذر تكييف احتياجاتها وتفضيلاتها في إطار قواعد ومؤسسات مشتركة. وأيًّا كان شكل الحوكمة العالمية التي نستطيع تكوينها، فلن تدعم سوى نموذج محدود من العولمة الاقتصادية؛ فالتنوع الكبير الذي يميز عالمنا المعاصر لا يجعل العولمة المفرطة تتلاءم مع الديمقراطية.

لذا علينا اتخاذ بعض الخيارات. ودعوني أَكُنْ واضحًا بشأن خياري: يجب تقديم الديمقراطية وتقرير المصير الوطني على العولمة المفرطة؛ «فالديمقراطيات يحق لها حماية ترتيباتها المجتمعية، وحينما يتعارض هذا الحق مع متطلبات الاقتصاد العالمي، يجب على الأخير أن يتنحى جانبًا مفسحًا الطريق للأول.»

قد تظن أن هذا المبدأ سيكون غاية العولمة. لكن الأمر ليس كذلك. أتمنى بنهاية هذا الكتاب أن أقنعك بأن إعادة تمكين الديمقراطيات القومية من شأنها أن تضع الاقتصاد العالمي على أسس أكثر متانة وأمانًا. وهنا تكمن أقصى مفارقات العولمة؛ فوجود طبقة رقيقة من الضوابط الدولية التي تتيح للحكومات الوطنية مجالًا كبيرًا للمناورة يدفع العولمة قدمًا. وبإمكانه علاج أمراض العولمة مع الحفاظ على مزاياها الاقتصادية المهمة. إننا بحاجة إلى عولمة ذكية، لا عولمة مفرطة.

(٣) الاقتصاديون أيضًا بشر

افتقر الاقتصاديون والمستشارون السياسيون كثيرًا إلى بُعد النظر حيال ما تولِّده العولمة الاقتصادية من اضطرابات ومواطن ضعف؛ فقد عزَوْا كل عقبة في الطريق إلى عدم الدراية أو إلى ما هو أسوأ؛ إلى ضغوط أصحاب المصالح الشخصية من دعاة الحمائية على اختلاف

أطيافهم. ولم يتنبَّهوا كما ينبغي لما يفاقمه السعي المحموم إلى العولمة من صدام منطقي بين القِيم والمُثل المتصارعة. علاوةً على أنهم أغفلوا العلاقة بين الأسواق التي تعمل جيدًا والإجراءات الحكومية الهادفة؛ ومن ثَمَّ كانت وصفاتهم في بعض الأحيان تُحدث ضررًا يفوق ما تحققه من نفع؛ فقد أضاعوا فرصًا لا تُحصى لاستخدام أدوات مهنتهم في إحداث أثر أفضل.

هذا، إذنْ، كتاب آخر عن الاقتصاديين وأفكارهم، وعما يَرْوُونه من قصص لأنفسهم وللآخرين. ويشرح هذا الكتاب كيف شكَّلت تلك القصص عالمنا، وكيف كادت تعجِّل بنهاية ذلك العالم، وكم من هذه الأفكار الاقتصادية يمكن استخدامه الآن لإقامة نظام اقتصادي عالمي أفضل. ربما من الطبيعي أن يرى عالم اقتصادي مثلي أن الأفكار — لا سيما أفكار الاقتصاديين — مهمة للغاية. لكنني أعتقد أن من الصعب المبالغة في التأثير الذي مارسته تلك الأفكار على تشكيل فهمنا للعالم من حولنا، وتشكيل الحوار بين الساسة وغيرهم من صناع القرار، وتضييق نطاق خياراتنا وتوسيعه كذلك. ولا شك أن علماء السياسة وعلماء الاجتماع والمؤرخين وغيرهم سينسبون دورًا مساويًا لمجالاتهم. والخيارات السياسية محكومة ولا شك بالمصالح الخاصة وبتنظيمها السياسي، وباتجاهات مجتمعية أعمق، وبالأحوال التاريخية. لكن بفضل ما يمتاز به علم الاقتصاد من براعة فنية ويقين واضح، كانت له الغلبة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية على الأقل. علاوةً على أنه زوَّدنا باللغة التي نناقش بها السياسة العامة، وشكَّل طوبولوجيا خريطتنا النفسية الجمعية. ذات مرة قال كينز قولته المشهورة: «عادةً ما يقع حتى أشد أصحاب الأعمال عمليةً تحت سيطرة أفكار عالم اقتصادي قضى نحبه منذ زمن بعيد.» لكنني أظن أنه لم يعبِّر عن المشكلة كما ينبغي؛ فقد جاءت الأفكار التي أنتجت السياسات المتبعة خلال الخمسين سنة الأخيرة من اقتصاديين يكونون (في أغلب الأحيان) أحياءً يُرزقون.

ثَمَّةَ اتهام عادةً ما يُلصق بعلماء الاقتصاد ظلمًا؛ إذ يراهم الآخرون متعصبين للسوق ولا يكترثون للمجتمعات أو القيم الاجتماعية أو الأهداف العامة بقدر ما يحرصون على الكفاءة والنمو الاقتصادي. ويقال إنهم يعملون على الترويج للاستهلاك المادي والطمع والأنانية على حساب المعايير الأخلاقية والسلوكيات الاجتماعية التعاونية الأخرى. وصورة عالم الاقتصاد في أذهان أغلب الناس هي صورة ميلتون فريدمان، الذي ظل طوال الوقت يبشر بفضائل السوق الحرة ويحذر من مخاطر التدخل الحكومي في الإسكان والتعليم والصحة والتوظيف والتجارة وغيرها من المجالات. لكن هذه الصورة ليست

صحيحة بالمرة؛ فأُطُر العمل التي يستخدمها الاقتصاديون لتحليل العالم من حولهم متنوعة؛ بعضها يتحيز للسوق الحرة وبعضها الآخر لا يفعل ذلك. وكثير من البحوث الاقتصادية في الواقع مُوجَّه نحو فهم أنواع التدخل الحكومي الذي من شأنه أن يحسِّن الأداء الاقتصادي. علاوةً على أن هناك الكثير مما يدرسه الاقتصاديون على نحوٍ متزايد من دوافع غير اقتصادية وسلوكيات اجتماعية تعاونية.

لكن المشكلة ليست أن الاقتصاديين هم دعاة التعصب للسوق الحرة، بل إنهم يعانون من نفس أشكال التحيز الاستدلالي التي يعاني منها الأشخاص العاديون؛ فيميلون إلى التفكير بأسلوب القطيع وإلى الثقة العمياء، معتمدين اعتمادًا مفرطًا على الأدلة التي تدعم الرواية المفضلة لديهم في هذه اللحظة، مع رفض كل ما سواها من الروايات التي لا تتوافق مع قناعتهم توافقًا كاملًا. وهم يتبعون البدع والموضات؛ فيروجون لمجموعات مختلفة من الأفكار باختلاف الزمن. وهم يولون أهمية قصوى للخبرات الحديثة، بينما لا يهتمون بالأحداث التاريخية الأقدم إلا بالقدر القليل. ويميلون إلى المبالغة في التركيز على العلاجات التي تحل آخر الأزمات، بينما لا يعيرون انتباهًا كافيًا للتوترات التي قد تتمخض عن أزمة قادمة. وغالبًا ما يعزون سبب الاعتراض على آرائهم إلى الجهل أو المصلحة الشخصية لا إلى وجود اختلافات حقيقية في تقييم الظروف الأساسية. وهم عشائريون متعصبون؛ لأنهم يمارسون تمييزًا كبيرًا بين مَن ينتمون إليهم ومَن لا ينتمون (أي بين أبناء مهنتهم والآخرين). وكحال حملة أي معرفة متخصصة، يميلون إلى التعجرف حينما يحاول غير المتخصصين اقتحام مجال تخصصهم. بعبارة أخرى: الاقتصاديون ليسوا سوى بشر، ويتصرفون مثلما يتصرف البشر، لا مثل واضعي خطط تعظيم الرفاهية الاجتماعية الخياليين المفرطين في العقلانية، الذين تقوم عليهم أحيانًا نماذج الاقتصاديين.

لكن الاقتصاديين ليسوا كأي فئة أخرى؛ لأنهم هم مهندسو البيئة الفكرية التي تُوضع في إطارها السياسات المحلية والدولية. وهم يحظَوْن بالاحترام، وأصحاب كلمة مسموعة، لكن مما يثير السخرية أن زيادة هذا الاحترام تزيد الوضع الاقتصادي سوءًا؛ فحينما يخطئ الاقتصاديون في فهم أمرٍ ما، كما يفعلون بين الحين والآخر، قد يتسببون في ضرر بالغ.

لكن حينما يكون فهمهم للأمور صحيحًا، يكون دورهم في تحقيق رفاهية الإنسان عظيمًا. فالفضل في عددٍ من أعظم النجاحات الاقتصادية في عصرنا — كإعادة بناء التجارة العالمية في فترة ما بعد الحرب أو صعود الصين والهند — يعود إلى أفكار بسيطة وقوية

في الوقت نفسه، جاهد الاقتصاديون بصلابة لنشرها، منها: أن التجارة أفضل من الاكتفاء الذاتي، وأن الحافز أمر مهم، وأن الأسواق هي محرك النمو. وكما سأعرض في ثنايا هذا الكتاب، هناك الكثير في علم الاقتصاد مما يمكن، وينبغي، الإشادة به.

ومن ثَمَّ فإن ما بين أيديكم ليس مجرد مسرحية أخلاقية تصوِّر صراعًا بين الأخيار والأشرار. إنَّ صبري ينفد سريعًا إزاء التقييمات الموجزة التي تُحمِّل الاقتصاديين مسئولية العلل التي يعانيها العالم، مثلما ينفد إزاء البيانات التي يهنئ بها أصوليو السوق أنفسهم؛ لذا لن أشوِّه أفكار الاقتصاديين، أو أهلل لها، وإنما سأعرض كيف استُخدمت أو أسيء استخدامها في مختلِف الأوقات، وأوضِّح كيف يمكننا أن نبنيَ عليها كي ننشئ نموذجًا أفضل للعولمة، يكون أكثر توافقًا مع قِيَمِ مختلِف الدول وطموحاتها، ويتمتع بمزيد من المرونة. لكن إلى الآن، لا تزال آراء الاقتصاديين بمثابة مزيج يتكون في ثلثَيه من عقارٍ ناجعٍ يشفي من علل كثيرة، فيما يتكون في ثلثه المتبقي من زيت الحية الذي يوهَم به الناس أنه يشفي من كل الأمراض. وآمل أن يساعد هذا الكتابُ القارئَ على معرفة الفارق.

الفصل الأول

عن الأسواق والدول

العولمة في مرآة التاريخ

في ١٧ نوفمبر عام ١٦٧١، كان في استقبال الزبائن الدائمين لمقهى «جاراواي» — وهو منتدًى شهيرٌ كان يحظى بإقبال مالكي السفن وسماسرة البورصة والتجار بلندن — إعلان استثنائي:

> في الخامس من ديسمبر القادم سيُعقد مزاد لبيع ٣٠٠٠ حمولة من جلود القندس، مقسمة إلى ٣٠ حصة مملوكة لشركة «جافرنر آند كمباني أوف ميرشانتس-أدفينتشرارز تريدينج إنتو هدسونز باي»، وذلك في القاعة الكبرى للمقهى.

لم يكن اهتمام زبائن «جاراواي» بعملية بيع جلود القندس هذه اهتمامًا عابرًا؛ فقد كان جلد القندس يعد مصدرًا لأعلى أنواع الفراء جودة؛ ومن ثَمَّ كان الطلب عليه هائلًا إبان القرن السابع عشر. وكان محل تقدير كبير إلى حدٍّ جعل الملك تشارلز الأول يُصدر قرارًا عام ١٦٣٨ بحظر استخدام أي خامة أخرى بخلاف فراء القندس في صناعة القبعات.

ما كان يثير تخوفًا هائلًا لدى تجار المدينة ونبلائها ورجال المال العاملين فيها أن لندن لم تكن منطقة نشطة في مجال تجارة الفراء؛ فقد كان القدْر الأكبر من فراء القندس يُنتَج في روسيا ويباع على امتداد موانئ بحر البلطيق والبحر الأسود إلى التجار في كُبريات المدن الأوروبية مثل باريس وفيينا وأمستردام. علاوةً على أن الصيد الجائر كان قد أسفر عن تناقص شديد في أعداد القنادس وعن ارتفاع أسعار فرائها؛ فكان على أثرياء لندن

أن يقنعوا بالفراء الأقل جودة الذي كان يتقاطر من أنحاء القارة، أو أن يحصلوا على ما يحتاجون من فراء من تلك المدن مباشرةً وبتكلفة كبيرة. كان المزاد العلني في «جاراواي» إيذانًا ببداية عهد جديد من وفرة الفراء العالي الجودة.[1]

كيف شق فراء القندس طريقه إلى «جاراواي»؟ ومَن، أو، ما هي «جافرنر آند كمباني أوف ميرشانتس-أدفينتشرارز تريدينج إنتو هدسونز باي»؟ تكمن هنا قصة مشوقة عن العولمة من زمن آخر.[2] لكن لا شك أنه كان شكلًا مختلفًا تمامًا للعولمة. ومع ذلك إذا نظرنا إليه عن كثب، فسنعلم الكثير عما من شأنه أن يشجع العولمة، وما من شأنه أن يقيدها.

(١) عصر شركات التجارة المعتمدة

ثَمَّةَ ثلاثة أبطال لم يكونوا في الحسبان هم من حرَّكوا تسلسل الأحداث الذي أدَّى بفراء القندس إلى مقهى «جاراواي». كان اثنان منهم صهرَين من أصل فرنسي، ولكلٍّ منهما اسم لامع؛ الأول بيير إسبري راديسون، والثاني ميدار شوار دي جروسيلييرز. كان راديسون ودي جروسيلييرز صيادَين ومغامرَين، يعملان في تجارة الفراء دون الحصول على ترخيص في الأطراف الشمالية لإقليم كيبيك الواقع فيما باتت تُعرف اليوم بدولة كندا. وكان النظام الاستعماري الفرنسي لكندا التي كانت تُعرف حينئذٍ باسم «فرنسا الجديدة» قد أسس تجارة رابحة من خلال شراء فراء القندس من الأمريكيين الأصليين؛ إذ كان السكان الأصليون يجلبون بضاعتهم إلى محطات تجارية أقامها المستعمرون ثم يبيعون حيوانات القندس مقابل أسلحة نارية وخمور. وتماشيًا مع الفلسفة الاقتصادية السائدة آنذاك — المذهب المركنتلي (التجاري) — كانت هذه التجارة برمتها تُدار في شكل احتكار كي تعود بأعلى الأرباح على المملكة الفرنسية ومن ينوبون عنها.

فكَّر راديسون ودي جروسيلييرز، من وحي رحلاتهما في الغابات الشمالية في المنطقة، بالقرب من شواطئ خليج هدسون، في إمكانية زيادة ما يحصلون عليه من الفراء زيادة هائلة بالتوغل أكثر في المناطق التي يقطنها الأمريكيون الأصليون، والتي لم يُستكشف أغلبها بعد. لكن حكومة الاستعمار الفرنسي الشديدة التمسك بتقاليدها الراسخة لم تكن لتدع ذلك يمر بسلام أبدًا. فحُكم على المغامرَين بغرامةٍ عقابًا على الاتِّجار دون ترخيص، وأُودع دي جروسيلييرز السجن فترة وجيزة.

قرر الصهران أن يغيِّرا من يعملان لحسابه بعد أن تعثرت جهودهما على أيدي بني وطنهم. وفي رحلة البحث عن رعاة جدد، ارتحلا إلى لندن حيث جرى تقديمهما للملك

تشارلز الثاني. الأهم من ذلك أنهما نجحا في جذب انتباه الأمير روبرت، ثالث أبطال قصتنا. وُلد الأمير روبرت في بوهيميا، وهو ابن أخت الملك تشارلز الثاني ومغامر من نوع مختلف. وقد حارب في إنجلترا وفي القارة الأوروبية وفي البحر الكاريبي، وكان فنانًا ومخترعًا هاويًا أيضًا. كانت خطة راديسون ودي جروسيلييرز تتمثل في تأسيس طريق بحري من إنجلترا يعبر شمالي المحيط الأطلنطي إلى خليج هدسون عبر مضيق هدسون؛ وبذلك يتمكَّنان من تحاشي السلطات الفرنسية والوصول إلى القبائل الهندية من جهة الشمال مباشرةً؛ حيث كانت توجد منطقة لم تعلن أيٌّ من الحكومات الأوروبية السيطرة عليها بعد. كانت الخطة مكلِّفة ومحفوفة بالمخاطر؛ ولهذا كانا في حاجة إلى الحماية الملكية والدعم المالي. وكان الأمير روبرت في موقع يسمح له بتوفير كلٍّ منهما.

في صبيحة الثالث من يونيو عام ١٦٦٨، أبحر دي جروسيلييرز من لندن على متن «نانساتش»، وهو مركب صغير اختير خصوصًا لصغر حجمه الذي يمكِّنه من الإبحار عكس مجرى النهر، ثم نقله عبر اليابسة إلى خليج هدسون، في رحلة موَّلها الأمير روبرت وحاشيته. وبعد مرور أربعة أشهر، رسا المركب قبالة شواطئ خليج هدسون. (كان هناك مركب آخر حمل على متنه راديسون لكنه اضطُر للعودة إلى إنجلترا بعد أن واجه عواصف عاتية خلال رحلته.) أمضى دي جروسيلييرز وطاقمه الشتاء في تلك البقعة، وأقاموا علاقات مع الهنود من قبيلة «كري»، ثم عادوا إلى إنجلترا في أكتوبر عام ١٦٦٩ على متن «نانساتش» محملين بكمية وفيرة من الفراء.[3]

وبعد أن أثبت أبطال قصتنا الثلاثة نجاح خطتهم، فعلوا ما كان سيفعله أي رجل أعمال حصيف يعمل في تجارة عبر مسافات طويلة في ذلك الوقت؛ وهو تكوين جماعة ضغط على الملك للحصول على حقوق الاحتكار. وبطبيعة الحال كانت قرابة الأمير روبرت من الملك تشارلز الثاني ميزة لمصلحتهم. وفي الثاني من مايو عام ١٦٧٠، منح الملك الأمير روبرت وشركاه ترخيصًا تأسست بموجبه شركة «جافرنر آند كمباني أوف ميرشانتس–أدفينتشرارز تريدينج إنتو هدسونز باي»، وهي الشركة التي صارت تُعرف فيما بعدُ باسم شركة «هدسونز باي». لا تزال هذه الشركة قائمة حتى يومنا هذا وتُعرف باسم «إتش بي سي»، أكبر متجر شامل في كندا، الأمر الذي يجعلها أيضًا أقدم شركة مساهمة في العالم.

كان مرسوم التأسيس الذي منحه الملك تشارلز الثاني لشركة هدسونز باي وثيقة استثنائية منحت الشركة صلاحيات هائلة. وقد استهلها الملك بالثناء على «ابن عمته

الحبيب» الأمير روبرت وشركائه؛ لقيادتهم الحملة إلى خليج هدسون «على نفقتهم الخاصة»، ولاكتشافهم «بضائع مهمة» من شأنها أن تجلب «فائدة عظيمة لنا ولملكتنا». ثم منح حق التجارة الحصري في كافة «البحار، والمضايق، والخلجان، والأنهار، والبحيرات، والجداول، في أي منطقة كانت» واقعة في مدخل مضيق هدسون، إضافةً إلى كافة الأراضي الملاصقة غير المملوكة «لأي أمير مسيحي أو دولة مسيحية». لكن المرسوم الملكي لم يقف عند هذا الحد؛ فقد جعل الملك تشارلز أعضاء الشركة «السادة والملاك الحقيقيين والمطلَقين» لكافة المناطق الآنفة الذكر.[4]

وتقديرًا للمصاعب التي خاضها الأمير روبرت وشريكاه (المغامران اللذان جازفا برءوس أموالهما في ذلك المشروع)، واستشرافًا لفوائد عظيمة ستحل على المملكة مستقبلًا، لم تحصل الشركة على امتيازات تجارية احتكارية فحسب، بل حصلت أيضًا على حقوق ملكية كاملة على منطقة خليج هدسون. وأصبحت «أرض روبرت»، التي تغطي كافة الأنهار التي تصب في الخليج، ضمن ملكية الشركة. علاوةً على أن الأبعاد الكاملة لتلك المنطقة لم تكن حُددت بعدُ في ذلك الوقت نظرًا لأنها لم تكن قد اكتُشفت بالكامل. وتبيَّن فيما بعدُ أن الملك تشارلز الثاني قد وافق بذلك رسميًّا على بيع قطعة كبيرة من دولة كندا التي نعرفها اليوم — مساحة قد تصل إلى نحو ٤٠٪ من الدولة، أو تفوق مساحة فرنسا ست مرات[5] — لشركة خاصة!

جعل المرسوم الملكي من شركة هدسونز باي حكومة في كل شيء عدا الاسم، تدير مساحة شاسعة من الأراضي وتسيطر على الهنود المحليين الذين لم يكن لهم خيار في تلك المسألة. كان بإمكان الشركة خوض الحروب وتمرير القوانين وإنفاذ العدالة. وغني عن القول أنها كانت الحَكم الوحيد في مجال تجارة الفراء على «أرض روبرت»؛ حيث كانت تضع الشروط وأسعار التجارة والتبادل مع المواطنين الأصليين. علاوةً على أن الشركة أصدرت في القرن التاسع عشر عُملتها الورقية الخاصة، التي صارت العملة القانونية في المناطق الخاضعة لسيطرتها. ودامت سيطرة الشركة على الأراضي فترة قاربت المائتَي عام، حتى عام ١٨٧٠، حينما نقلت الشركة ملكية «أرض روبرت» إلى سلطة دولة كندا مقابل ٣٠٠ ألف جنيه استرليني (ما يعادل ٣٤ مليون دولار بسعر اليوم).[6]

كانت تجارة الفراء الكندية صغيرة نسبيًّا، ولم تكن شركة هدسونز باي تمثل أكثر من مجرد شيء بسيط على هامش النظام المركنتلي الضخم للتجارة عبر المسافات الطويلة في القرنين السابع عشر والثامن عشر. أما الطرق التجارية الرئيسية فكانت تقع في أماكن

أخرى؛ فبطبيعة الحال كان هناك مثلث التجارة الشائن في الأطلنطي، الذي كان ينقل العبيد إلى الأمريكتين (وكان ضلعه الأوروبي-الأفريقي يشكِّل رابطًا مهمًّا) مقابل السكر والقطن والتبغ. كانت هناك أيضًا التجارة المهمة دائمًا وأبدًا مع الهند وجنوب شرق آسيا، التي باتت في ذلك الوقت تتمكَّن من تحاشي الوسطاء الفينيسيين والمسلمين بفضل طريق رأس الرجاء الصالح الذي اكتشفه فاسكو دا جاما في الفترة من ١٤٩٧ إلى ١٤٩٨. وخلال القرون الثلاثة التي تلت استكشافَي كولومبوس ودا جاما، شهد العالم ازدهارًا حقيقيًّا في التجارة عبر المسافات الطويلة؛ فوفقًا لأحد التقديرات، ازداد نشاط التجارة الدولية بأكثر من ضعف معدل الدخول العالمية في تلك الفترة.[7]

كانت غالبية الشركات التي ساهمت في إنشاء تلك التجارة شركات تجارية احتكارية معتمدة ومنظمة على نهج شركة هدسونز باي نفسه. وكان كثير من تلك الشركات يحمل أسماءً مرموقة، كشركتَي «الهند الشرقية الإنجليزية» و«الهند الشرقية الهولندية»، وكثير منها ترك علامات فارقة في التاريخ.

أشهر تلك الشركات «الهند الشرقية الإنجليزية» — أو «جافرنر آند كمباني أوف لندن تريدينج إنتو ذا إيست إنديز»، وهو اسمها الأصلي — التي تأسست بموجب مرسوم ملكي عام ١٦٠٠ كشركة مساهمة. وقد غطت سطوتها الاحتكارية التجارة مع شبه القارة الهندية والصين (بما في ذلك تجارة الأفيون). وكما جرت الحال مع شركة هدسونز باي، اتسعت صلاحياتها على نحوٍ ملحوظ لتتجاوز مجرد التجارة؛ فقد كان لديها جيش دائم، وكان بإمكانها شن الحروب، والانضمام لمعاهدات، وصك عملتها الخاصة، وإقامة العدل. وزادت الشركة سيطرتها على الهند من خلال سلسلة من المواجهات المسلحة مع إمبراطورية المغول وعقد تحالفات مع حكام محليين. كانت شركة «الهند الشرقية الإنجليزية» تؤدي طائفة واسعة من المهام العامة؛ منها تنفيذ استثمارات في قطاعات النقل والري والتعليم العام. وصارت في نهاية المطاف جامعة للضرائب أيضًا، بفرضها ضريبة أراضٍ على السكان المحليين كي تزيد أرباحها التجارية. وبالرغم من خسارة الشركة حقها الاحتكاري التجاري في الهند عام ١٨١٣، فقد ظلت تفرض سيطرتها هناك عدة عقود، إلى أن أُلغيت في نهاية المطاف بقيام الثورة الهندية عام ١٨٥٨، وهي نفسها السنة التي انتقل فيها حكم الهند مباشرةً إلى التاج البريطاني.

كانت لهذه الشركات أعلامها وجيوشها وقُضاتها، وكذلك عملاتها. في الوقت نفسه، كانت تسدد أرباحًا لمساهميها في أرض الوطن. وقد يبدو تضافر التجارة والحكم على هذا

النحو الوثيق نوعًا من المفارقة التاريخية بالنسبة إلى المراقبين المعاصرين، وهي السمة الغريبة التي ميزت عصرًا ظلت مفاهيمه الخاطئة حول الاقتصاد تخضع طويلًا للتنقيح والتصحيح. كانت الفلسفة الاقتصادية السائدة في القرن السابع عشر هي المركنتلية، التي كانت تشجع التحالف الوثيق بين مصالح السلطة والمصالح التجارية. وقد أدركنا مؤخرًا أن أتباع تلك النظرية كانت لديهم أفكار غريبة بحق، كرؤيتهم أن الرخاء الاقتصادي ينشأ من مراكمة الفضة وغيرها من المعادن النفيسة. وكانوا يرَوْن أن التجارة الحرة يجب أن تقتصر على المواد الخام، وأن الصناعة يجب أن تُدخر للمنتجين المحليين من خلال فرض تعريفات جمركية باهظة على الواردات. لكنهم كانوا يؤمنون أيضًا بالرأسمالية (كما يمكن أن نسميَها في يومنا هذا) وبالصادرات؛ الأمر الذي جعلهم يسبقون بفكرهم العديدَ من معاصريهم بسنوات ضوئية. وبينما كان الهولنديون والإنجليز ينقبون في أطراف العالم بحثًا عن المواد الخام والأسواق، انصرف العثمانيون والصينيون — وهما الكيانان اللذان كانا أكثر قوة بكثير — إلى سعيٍ محتوم الفشل نحو الاكتفاء الذاتي.[8] كانت رواية أتباع المذهب التجاري الخاصة بالرأسمالية تقوم على رؤيتهم أن الدولة يجب أن تلبيَ احتياجات المشاريع التجارية والعكس صحيح. كان الاقتصاد يشكِّل أداة للسياسة، والعكس هنا أيضًا صحيح. وكان لا بد من احتكار التجارة الدولية تحديدًا بهدف إقصاء القوى الأجنبية، والاحتفاظ بالمزايا والفوائد للبلد الأم.

اليوم، نحن أقرب إلى اتباع فكر آدم سميث، الذي كان كتابه «ثروة الأمم» (الذي نُشر في عام ١٧٧٦) هجومًا مباشرًا على الفكر المركنتلي وممارساته. كان للاقتصاديين الليبراليين، بقيادة سميث، رأي مغاير؛ فكانوا يرَوْن أن الاقتصادات تزدهر حينما تتحرر الأسواق من قبضة الدولة. وأن المنافسة، لا الاحتكار، هي التي تُعظِّم الفائدة الاقتصادية، وأن الحواجز الجمركية أمام التجارة — مثل التعريفات الجمركية المفروضة على الواردات وأنواع حظر الاستيراد — تُقلل المنافسة؛ ومن ثَمَّ فهي تعوق تقدمنا ونموَّنا. علاوةً على أن التعاون بين الدولة والشركات ليس سوى اسم آخر للفساد. لم يُنكر آدم سميث أن للحكومة دورًا لا بد أن تؤديَه، لكن رؤيته كانت تذهب إلى دولة يقتصر دورها على الدفاع عن الوطن وحماية حقوق الملكية وإقامة العدالة. فقد كانت المركنتلية والاحتكارات المعتمدة من وجهة نظره عائقًا يَحُول دون نمو الاقتصادات الوطنية والتجارة العالمية. ووفقًا لهذه الرواية، كان على النمو الاقتصادي السريع والعولمة الحقيقية الانتظار حتى حلول القرن التاسع عشر، حينما انتصرت أفكار آدم سميث أخيرًا وحظيت باقتناع الناس.

لكن هذا الفصل بين الأسواق والدول — بين التجارة والحكم — زائف ويُخفي أكثر مما يُظهر؛ فالتبادل السوقي، لا سيما التجارة عبر المسافات الطويلة، لا يمكن أن يوجد من دون قواعد تفرضها جهة أخرى. وتُظهر قصة شركة هدسونز باي تلك الصلة الوثيقة بين السلطة والتبادل الاقتصادي ببساطتها المجردة. فإذا كنت أرغب في التعامل التجاري معك، فمن الأفضل لك أن تلتزم بقواعدي! وقد نظن أن العصور اللاحقة للعولمة أكثر استقلالًا عن قواعد الدولة وسلطتها؛ ومن ثَمَّ أكثر «صفاءً»، لكن هذا هو الخطأ بعينه؛ لأن في هذه العصور سلطة تمارَس، لكنها تمارس على نحوٍ مختلف وأقل وضوحًا. فحيثما توجد العولمة، توجد قواعد. أما عن ماهية تلك القواعد، ومَن يفرضها، وكيف يفرضها، فهذه وحدها هي الأسئلة المهمة.

ليست المسألة أن هناك دومًا قوًى شريرة تتخفى خلف الأسواق والعولمة؛ إذ يمكن أن تكون القواعد أفضل أو أسوأ. لكننا بحاجة إلى أن نطرح جانبًا الفكرة التي تذهب إلى أن الأسواق تعمل على نحوٍ أفضل حينما تُترك لآلياتها الخاصة؛ فالأسواق تتطلب بالضرورة مؤسسات غير سوقية كي تعمل جيدًا. ووفقًا للتعريف البليغ الذي قدَّمه الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل دوجلاس نورث، فإن تلك المؤسسات هي التي تضع «قواعد اللعب» للأسواق؛ ومن ثَمَّ فإن وجودها يثير سؤالين: كيف تصمَّم هذه المؤسسات؟ ومن الذي تخدم مصالحَه؟ وحينما نواجه تلك الأسئلة مباشرةً، بدلًا من إهمالها وغض الطرف عنها، سنفهم على نحوٍ أفضل كيف نصمم المؤسسات التي تدعم السوق. وهذا يقودنا أيضًا إلى بعض الأفكار المقلقة حول حدود العولمة الاقتصادية.

لكن دعونا نعُدْ أولًا إلى هذه الشركات المعتمدة كي نفهم الدور الذي لعبته القوى التي كانت تضارع قوى الدول في تعزيز التجارة عبر المسافات الطويلة.

(٢) متطلبات جنْي ثمار التجارة

ثَمَّةَ مبدأ بسيط يعرفه أي طفل، ثم يعاد تدريسه له مرارًا وتكرارًا في مواد الاقتصاد بالجامعات: هناك مكاسب من وراء التجارة متى كان لديك شيء يفوق تقديرُ الآخرين لقيمته تقديرَك أنت. وإذا أعدنا صياغة هذا المبدأ في نطاق التجارة بين مناطق العالم المختلفة، فستجد أن المسألة عبارة عن ميزة نسبية؛ فأي بلد يملك وفرة في أي شيء، يمكنه أن يبادله مقابل ما يعوزه؛ فقد كان لدى هنود قبيلة كري القاطنين على ساحل خليج هدسون وفرة من حيوانات القندس، لكن كانت تنقصهم الأغطية والغلايات، وبالطبع

البنادق والخمور، وهي أشياء لم يدركوا أنهم يحتاجونها إلا بعد أن قابلوا الرجل الأبيض. وبالنظر إلى ارتفاع الطلب على فراء القندس في أوروبا، كانت المكاسب التي يُتوقع تحقيقها من وراء التجارة بين القارتين ضخمة.

وقد تبدو هذه نهاية القصة في التفسيرات التي توردها الكتب التعليمية عن التجارة. لكن على أرض الواقع، ليست الأمور بهذه البساطة. انظر إلى العقبات التي كان على أبطالنا الثلاثة ومساعديهم أن يتجاوزوها؛ فقد كان عليهم خوض مغامرة خطرة — معرِّضين حياتهم وأموالهم للخطر — للوصول إلى الهنود عبر طريق بحري جديد. وكان عليهم بناء محطات للتجارة وتزويدها بالرجال على امتداد خليج هدسون في ظل أوضاع مناخية غاية في القسوة، وكان عليهم استكشاف المناطق الداخلية على اليابسة وإقامة علاقات مع الهنود، علاوةً على فتح قنوات اتصال والإبقاء عليها، وبناء الثقة، وإقناع الهنود بِنِيَّاتهم السلمية. وكان عليهم إجراء «دراسة للسوق» لمعرفة ما سيشتريه الهنود مقابل الفراء. وفوق ذلك كله، كان عليهم أن يوفِّروا بيئة آمنة ومضمونة تتسنَّى فيها ممارسة التجارة. وهذا الأمر تطلب في المقابل سن قوانين وتشريعات، مدعومة بقوة عسكرية (إذا دعت الحاجة).

بعبارة أخرى: كان عليهم أن يستثمروا في البنية التحتية للتجارة — بما تشمل من وسائل نقل، ولوجستيات، واتصالات، وثقة، وقانون ونظام، وإنفاذ عقود — قبل أن يكون للتجارة مكان فِعلي هناك. كان «لزامًا» على «ميرشانت-أدفينتشررز» (تعني بالعربية «التجار-المغامرون») أن ينفذوا مهام لا تنفذها سوى الدول؛ نظرًا لاستحالة ممارسة التجارة في غيابها.

وكانت الصفقة التي عقدتها السلطة مع الشركات الخاصة، في ظل المذهب التجاري، بالأساس كما يلي: تدفع أنت (أي الشركة) ما يلزم للبنية التحتية المؤسسية، وفي المقابل سأسمح لك بكسب أرباح احتكارية من وراء التجارة التي سيتمخض عنها نشاطك هذا. كانت معادلة «خذ وهات» هذه مفهومة جيدًا، وفي بعض الأحيان بادية الوضوح. وقد حدث منذ زمن بعيد، منذ عام ١٤٦٨، أن منح البرتغاليون فيرناو جوميز حق احتكار التجارة مع أفريقيا مدة خمس سنوات، بشرط «أن يوسع استكشاف الساحل باتجاه الجنوب لمسافة مائة فرسخ (أكثر من ثلاثمائة ميل بقليل) كل عام».[9] في عام ١٦٨٠، حينما انبرى البعض للتصدي لاحتكار «شركة أفريقيا الملكية» تجارة العبيد ببريطانيا، استخدم محامو الدفاع عن الشركة عبارات كانت تامة الصراحة عن المهام «العامة» التي

يؤديها هذا المشروع، متعللين بأن: تجارة العبيد تتطلب بناء قلاع بطول الساحل الأفريقي الغربي بتكلفة كبيرة تفوق قدرة تجار القطاع الخاص، وأنه لا بد من الدفاع عن التجارة من الهجمات التي تشنها الدول الأخرى، وأن صون القلاع والسفن الحربية يستلزم وجود سيطرة حصرية، وأن تجار القطاع الخاص يزعجون الحكام المحليين بمحاولاتهم استعباد «الجميع بلا استثناء، حتى الزنوج ذوي المرتبة العالية»؛ وما إلى ذلك من الحجج.[10] لكن لسوء حظ الشركة، لم تمنع تلك الحجج إلغاء الاحتكار عام ١٦٩٨؛ فقد كانت تجارة العبيد مربحة للغاية بدرجة لا يمكن معها أن تُقصر حصريًّا على شركة واحدة.

وحينما اتهم مناهضو شركة هدسونز باي الشركة بأنها تدفع للهنود الأمريكيين ثمنًا بخسًا مقابل فراء القندس، تعللت الشركة بأن تلك الأسعار المنخفضة معقولة بالنظر إلى صعوبات التجارة في براري أمريكا الشمالية. وقالت الشركة: صحيح أن الهنود يُطلب منهم دفع أسعار مرتفعة مقابل البضائع الإنجليزية بينما يحصلون على سعر بخس لقاء الفراء، لكن هذا هو العرف السائد لدى «التجار المتحضرين في جميع أنحاء العالم، [عند] التعامل مع قبائل جاهلة وخاضعة لسيادة الآخرين.» والأهم من ذلك كله «أن مخاطر التعرض للموت أو الإصابة أو فقدان البضائع في المناطق النائية كبيرة؛ ومن ثَمَّ يجب تحقيق أرباح كبيرة بما يعوِّض عن تلك المخاطر.»[11]

وأخيرًا، لا بد أن يتحمل أحدهم مسئولية توفير السلام والأمن وإطار عمل القوانين والتشريعات التي تيسِّر ممارسة التجارة. وما يميز المركنتلية عن النسخ الأحدث من الرأسمالية أن المهمة كانت تقع بوجهٍ عام على عاتق المؤسسات الخاصة. وحينما كانت الشركات الخاصة تفقد قدرتها على أداء تلك المهام — سواءٌ أكان ذلك بسبب أنها صارت أضعف مما يجب أم بسبب دخول منافسة من الدول الأخرى أدت إلى انخفاض ريعها — كان يتعين على التاج الملكي أن يتدخل. فحينما سُئل أحد السياسيين البارزين والمدير السابق في شركة هدسونز باي من قِبل إحدى لجان «مجلس العموم» عام ١٨٥٧ حول النتائج المحتملة لإلغاء الامتيازات الخاصة الممنوحة لشركته، أجاب — بوضوح — بأن ذلك لن يكون له أي تأثير ما دامت «ستتحمل كندا تكلفة إدارة [المنطقة التي ستتنازل عنها الشركة] وستُبقي على وجود رقابة جيدة وتَحُول دون دخول منافسين في تجارة الفراء قدر استطاعتها.»[12] ربما لم تكن الشركة سعيدة وهي ترى احتكارها يزول، لكنها كانت ستتأقلم مع الأمر ما دامت الدولة الكندية ستتولى توفير متطلبات تسيير العمل (ودفع تكلفتها) اعتبارًا من بدء إلغاء الامتيازات.

أضف إلى ذلك أن حدث إلغاء امتيازات شركة «الهند الشرقية» في أعقاب الثورة الهندية عام ١٨٥٨، وحلول الحكم الاستعماري المباشر من لندن محلها؛ يشكل نموذجًا مثاليًّا آخر على هذا النوع من التحوُّل؛ فحينما لم تعد الشركة الخاصة وجيوشها قادرة على أداء المهمة، تعيَّن على المملكة أن تتدخل بما لديها من سلطات إقناعية أكثر فاعلية.

(٣) التغلب على تكاليف المعاملات

قد يوجز أحد الاقتصاديين المعاصرين النقاش الذي استعرضه الكتاب حتى الآن بالقول إن الدور الذي لعبته شركتا «هدسونز باي» و«الهند الشرقية» وغيرها من الشركات التجارية المعتمدة؛ كان يتمثل في تقليل «تكاليف المعاملات» في التجارة الدولية بهدف بلوغ درجةٍ ما من العولمة الاقتصادية. ويجدر بنا التروِّي في تدبُّر هذا التصور؛ لأنه يحمل المفتاح لفهم العولمة — ما يقيدها أو يعمقها — ولأن ذكره سيتردد مرارًا طوال نقاشنا.

يحب الاقتصاديون الاعتقاد بأن النزوع إلى «المقايضة، والمبادلة، والمتاجرة» وفقًا لصياغة آدم سميث المثيرة (والدقيقة في الوقت نفسه)؛[13] يشكل أحد العناصر المتأصلة في الطبيعة الإنسانية؛ مما يجعل «التجارة الحرة» هي السنة الطبيعية للأمور. بل إنهم استحدثوا مصطلحًا عامًّا للتعبير عن مختلِف أنواع الخلافات التي تمنع التجارة التي تعود بالنفع المتبادل أو تجعلها أكثر صعوبة، ألا وهو: «تكاليف المعاملات». في الواقع، تكثر هذه التكاليف في عالمنا، وإذا كنا نعجز عن رؤيتها في كل ما يحيط بنا، فليس هذا إلا لأن الاقتصادات الحديثة قد طوَّرت الكثير جدًّا من الاستجابات المؤسسية الفعالة للتغلب عليها.

انظر إلى كل تلك الأشياء التي بِتْنَا نسلِّم بأنها ضرورية للغاية لإقامة النشاط التجاري؛ فمثلًا لا بد من وجود طريقةٍ ما — سوق، أو بازار، أو معرض تجاري، أو تبادل إلكتروني — للجمْع بين طرفَي المعاملة. ولا بد من توفير قدر يسير من السلام والأمن لهما للدخول في التجارة دون الشعور بالخطر على حياتهما أو حريتهما أو الخشية من التعرض للسرقة. ولا بد من وجود لغة مشتركة كي يفهم كلٌّ من الطرفَين الآخرَ. وفي أي صورة من صور التبادل بخلاف المقايضة، لا بد أن يكون هناك وسيلة موثوق بها لإتمام التبادل (عُملة). ولا بد أن تكون جميع الخصائص ذات الصلة بالسلعة أو الخدمة محل التبادل (مثل جودتها ودرجة تحمُّلها) ظاهرة تمامًا. كذلك لا بد أن تتوافر ثقة كافية بين الطرفَين، وأن يملك البائع حقوق ملكية واضحة على البضائع محل البيع (ويكون قادرًا

على إثبات تلك الحقوق) وأن يملك القدرة على التنازل عن تلك الحقوق للمشتري. ولا بد أن يكون أي عقد بين طرفَين نافذ المفعول في المحاكم أو من خلال أي تدابير أخرى. ولا بد أن يكون الطرفان قادرَين على التعهُّد بالالتزامات المستقبلية (مثلًا «سأدفع لك مبلغ كذا من المال حال استلام ...») وأن يفعلا ذلك على نحوٍ موثوق به. ولا بد من توافر حماية من الجهات الأخرى التي تحاول عرقلة المبادلة أو الحيلولة دون إجرائها. بوسعي أن أسهب الحديث حول هذه النقطة، لكني أعتقد أن المراد قد اتضح بالفعل.

في بعض الأحيان تعمل هذه المتطلبات على إزالة العوائق الكبرى التي تعرقل ممارسة التجارة. فإذا كنت تملك قطعتَين من الكعك وأملك أنا كوبَين من عصير الليمون، يمكننا بكل يُسر أن نُجري مقايضة تجعل كلًّا منا أفضل حالًا. لكن في أحيانٍ أخرى، تعتمد التجارة على شبكة واسعة من المتطلبات المؤسسية. فلا بد أن شركة أبل ووكلاءها في الصين تعمل بالضرورة في إطار بيئة غنية بالاتفاقيات التي تضم قائمة طويلة من الالتزامات الثنائية المحددة. وحينما تمنح «سيتي جروب» قرضًا لإحدى شركات الدول النامية، فإنها تعتمد على مزيج من سمعة المقترِض، وقوة القوانين في البلد المضيف، وإمكانية توقيع عقوبات دولية كشرط سابق لإتمام الاتفاق على عقد الصفقة. وإذا سارت العلاقات في الاتجاه الخطأ — كأن يسرِّب وكيل صيني تصميمات جهاز «آي فون» المملوكة لشركة «أبل» إلى أحد المنافسين، أو أن يرفض المقترض من «سيتي جروب» سداد فوائد دَينه — فربما لا يكون أمام الأطراف المتضررة سوى أقل القليل من الإجراءات المفيدة التي يمكن اللجوء إليها. إن وجود الخوف من احتمالية تدهور الأمور إلى الأسوأ وحتمية حدوث ذلك يشكِّل عقبة كئودًا أمام عقد الصفقات في المقام الأول. وإذا تحدثنا بلغة الاقتصاديين، فسنقول إن هذه عمليات تجارية يرتفع فيها احتمال زيادة تكاليف المعاملات زيادةً كبيرة.

والمؤسسات — على الأقل تلك التي تدعم الأسواق — عبارة عن تنظيمات اجتماعية صُممت للحد من تلك التكاليف، وتكون على هيئة ثلاثة نماذج: علاقات طويلة الأمد قائمة على الثقة والتبادلية، وأنظمة المعتقدات السائدة، والإنفاذ من جانب طرف ثالث، أو كما يطلَق عليها: «تمكين طرف ثالث».

أول هذه النماذج يولِّد التعاون عبر تكرار التفاعل على مدى الزمن. على سبيل المثال، ما يردع المُورِّد عن غش عميله هو قلقه من خسارة معاملات أخرى مستقبلًا. في المقابل، يختار العميل ألا يأكل حق المُورِّد لأن التحوُّل إلى مُورِّد آخر وبناء علاقة طويلة الأمد مع

مؤسسة جديدة سيكون مكلفًا بالنسبة إليه. وكلما تطوَّرت العلاقة ازدادت الثقة، وصار في الإمكان التطلع للدخول في مشاريع أكبر. تلك العمليات التي تدعم نفسها بنفسها لا تعتمد على أية أسس قانونية رسمية أو حماية تنظيمية، وهي شائعة في الدول النامية حيث تكون تلك الأسس ضعيفة.

أما ثانيها، فيتمثل في إمكانية دعم التجارة عبر نظم المعتقدات أو الأيديولوجيات. فبائع الفاكهة لا يبيع فاكهة عفنة إلى المسافرين لأن «هذا، بكل بساطة، خطأ». وقد تختار دولة ما ألا ترفع تعريفاتها الجمركية أو تفرض قيودًا على انتقال رءوس الأموال؛ لأن «هذه ليست الطريقة التي تدار بها الأمور». وقد يعزي كل هؤلاء هذه الأفعال إلى أسباب شخصية؛ فربما يخشَوْن أن تنبذهم مجتمعاتهم — القبيلة، أو الطائفة، أو الجماعة الدينية، أو المجموعة العرقية، أو «مجتمع الدُّول»، حسبما تكون الحالة — إذا لوحظ أنهم يتحدَّوْن الأعراف السائدة للسلوك الرشيد؛ فالأفكار السائدة على نطاقٍ واسع، أيًّا كان مصدرها، والمتعلقة بمدى لياقة طرق التصرف المختلفة؛ قد تضبط سلوك الأطراف على التعامل بأسلوب معين وتوفر مستوًى من الأمانة والتعاون قد يصعب الوصول إليه بأي طريقة أخرى.

وتكرار التعاملات ومعايير المجتمع كلاهما يعمل على أفضل ما يكون في حالة الأسواق المحلية ذات النطاق الصغير، التي تقل فيها حركة الأفراد، وتكون البضائع والخدمات المتداولة بسيطة وقياسية، ولا تحتاج إلى النقل مسافات طويلة. لكن مع نمو الاقتصادات وتزايد قابلية الحركة الجغرافية، تصبح هناك حاجة ماسة إلى قواعد واضحة وشاملة، وتصبح الرقابة التي يمكن الاعتماد عليها أولوية أولى؛ فالبلدان الوحيدة التي تمكَّنت من الإثراء في ظل الرأسمالية هي تلك التي استطاعت بناء مجموعة مُوسعة من المؤسسات «الرسمية» التي تحكم الأسواق: الأنظمة الضريبية التي تدفع تكلفة المنافع العامة كالدفاع الوطني والبنية التحتية، والأنظمة القانونية التي ترسخ حقوق الملكية وتحميها، والمحاكم التي تنفذ العقود، وقوات الشرطة التي توقع عقوبات على من ينتهكون القوانين، والبيروقراطيين الذين يضعون اللوائح التنظيمية الاقتصادية ويشرفون على تنفيذها، والبنوك المركزية التي تكفل الاستقرار النقدي والمالي، وما إلى ذلك من المؤسسات. وبلُغة الاقتصادي نقول إن هذه هي مؤسسات «رقابة الطرف الثالث»؛ فقواعد اللعبة يتولى تنفيذها جهاز رسمي عادةً ما يكون حكوميًّا؛ فالسبب وراء دفعك الضرائب يرجع في جزء منه إلى أنك بحاجة إلى تحسين الطرق والتعليم، لكنني أعتقد أنك كنت ستدفع أقل بكثير لو لم يكن هناك مُحصِّل الضرائب.

حينما ننظر إلى حجم الحكومة في مجتمعات مختلفة، سنكتشف حقيقة مذهلة؛ إذ كلما ازداد نمو الاقتصاد، ازدادت الحصة التي يستهلكها القطاع العام من موارده، ولا توجد سوى استثناءات نادرة لتلك القاعدة؛ فالحكومات لا تكون أقوى وأكبر في أفقر اقتصادات العالم، بل في أكثرها تقدمًا. والعلاقة الطردية بين حجم الحكومة ودخل الفرد علاقة وثيقة على نحوٍ ملحوظ؛ إذ تملك البلدان الغنية أسواقًا تعمل على نحوٍ أفضل، وتملك «أيضًا» حكومات أكبر إذا ما قورنت بالحكومات في الدول الأفقر. وقد يبدو كل هذا مدهشًا للوهلة الأولى، لكن المناقشة السابقة تساعدنا على معرفة ما يجري؛ فالأسواق تبلغ ذروة التقدم والفاعلية في توليد الثروة حينما تدعمها مؤسسات حكومية قوية. إن الأسواق والدول كلاهما عنصران «يكمل أحدهما الآخر»، لا يمكن أن يحل أحدهما محل الآخر، كما تدَّعي دومًا التقارير الاقتصادية الساذجة.

(٤) التجارة والحكومات

لقد توصلت إلى هذه الفكرة بطريقة غير متوقَّعة منذ عدة سنوات مضت. فالحكومات تلعب في المجتمع الحديث دورًا متغلغلًا بدرجة يصعب على كثير من علماء الاجتماع، وأنا من بينهم، ألا يعتبروه مثيرًا للقلق. ذات يوم كنت جالسًا في مكتبي أتساءل عن السبب في أن تقليص حجم القطاع العام تَبيَّن أنه بالغ الصعوبة، على الرغم من الجلبة التي أثارها بعض السياسيين المحافظين مطالبين بما سَمَّوْه «الحكومة الصغيرة»، حتى مر على مكتبي مقال لعالم السياسة بجامعة ييل ديفيد كاميرون.[14]

كان كاميرون مهتمًّا بالسؤال التالي: لماذا تَوسَّع القطاع العام بسرعة كبيرة في الاقتصادات الأكثر تقدمًا خلال العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية؟ صحيح أن كاميرون لم يركز إلا على تجربة الفترة التي أعقبت عام ١٩٤٥، لكن هذا كان في الحقيقة اتجاهًا له جذوره التاريخية؛ فحوالي عام ١٨٧٠ كان نصيب النفقات الحكومية في الاقتصادات التي صارت متقدمة اليوم يبلغ نحو ١١٪، وبحلول عام ١٩٢٠ كانت هذه النسبة قد بلغت ٢٠٪؛ أي الضعف تقريبًا، ثم ارتفعت فيما بعدُ إلى ٢٨٪ عام ١٩٦٠، وبحلول الوقت الذي أجرى فيه كاميرون دراسته كانت النسبة قد تجاوزت ٤٠٪، ثم واصلت ارتفاعها منذ ذلك الحين.[15] لم يكن الارتفاع مماثلًا في دول مختلفة؛ فالحكومات اليوم في الولايات المتحدة واليابان وأستراليا (حيث لا يتجاوز نصيب نفقات الحكومة نسبة ٣٥٪) أصغر بكثير من نظيرتها في السويد أو هولندا (حيث تتراوح النسبة بين

٥٥–٦٠٪)، في حين تقع معظم الدول الأوروبية الأخرى بين المعسكرَين. أراد كاميرون أن يفهم أسباب هذا الاختلاف.

كان استنتاجه، الذي قام على دراسةٍ للاقتصادات المتقدمة في ثمانيَ عشرةَ دولة، أن الانفتاح على التجارة الدولية كان عاملًا رئيسًا؛ فقد بلغت الحكومات أعلى مستويات نموِّها في تلك الاقتصادات الأكثر انفتاحًا على الأسواق الدولية. بعض البلدان تكون بطبيعة الحال محمية أكثر من قوى التنافس الدولي، إما لأنها أكبر حجمًا أو لأنها بعيدة عن شركائها التجاريين الكبار؛ وهكذا هي الحال بالنسبة إلى اقتصادات الحكومات الصغيرة ضمن قائمتنا (الولايات المتحدة واليابان وأستراليا). في المقابل، تشارك الاقتصادات الصغيرة القريبة من شركائها التجاريين في قدر أكبر بكثير من النشاط التجاري، وتملك قطاعًا عامًّا أكبر (مثل السويد وهولندا).

وقد يبدو لك هذا الادِّعاء منافيًا للمنطق إلى حدٍّ بعيد إذا كنت ممن دأبوا على الاعتقاد بأن الأسواق لا تزدهر إلا في حال عدم تدخُّل الدولة فيها. كنت أدرك بالطبع أن أكثر الاقتصادات تقدمًا تملك قطاعًا عامًّا أكبر، لكن كاميرون كان يرمي إلى شيء آخر؛ إذ كان يرى أن الاختلاف في حجم القطاع العام بين الاقتصادات المتساوية الثراء يمكن تفسيره بالنظر في أهمية التجارة بالنسبة إلى تلك الاقتصادات.

لا بد أن أعترف بأن الشك ساورني فيما خلص إليه كاميرون؛ فالاقتصاديون أمْيل إلى أن يكونوا مجموعة من المشككين، لا سيما حينما يكونون حيال عمل إحصائي أجراه علماء اجتماع آخرون. وقد كان أول رد فعل لي حال قراءة المقال: «لا يمكن أن يكون ذلك صحيحًا.» فالعينة صغيرة للغاية (ثمانيَ عشرةَ دولة)، والتأثير يُحركه حجم الدولة أكثر من انفتاحها على التجارة الدولية في حد ذاته. وهناك الكثير من الآثار الأخرى المحيرة التي لم يأخذها التحليل في الاعتبار، علاوةً على أشياء أخرى.

لذا قررت أن أتحقق من الأمر بنفسي؛ فقمت بتنزيل بعض البيانات وبدأت أنظر في كيفية وقوف عنصر «حجم الحكومة» في مواجهة الانفتاح الاقتصادي. بدأت أولًا أُنعِم النظر في حال البلدان المتقدمة التي ركَّز عليها كاميرون، واستخدمت مصادر بيانات مختلفة وفترات زمنية متباينة، لكن لدهشتي رأيت أن النتائج التي توصل إليها كاميرون ظلت صامدة. ثم وسعت نطاق التحليل ليشمل البلدان النامية، ونظرت إلى أكثر من مائة دولة توافرت حولها البيانات، ومرة أخرى ظهرت الصورة نفسها. وفي النهاية، حاولت أن أنفيَ هذه النتائج عبر تقليل آثار كل العوامل الأخرى التي خطرت ببالي، مثل حجم البلد،

وجغرافيته، وديموغرافيته، ومستوى دخله، ودرجة تمدُّنه، إضافةً إلى العديد من العوامل الأخرى. ومهما اختلفت الطريقة التي اقتطعت بها البيانات، كنت أجد علاقة طردية وثيقة بين انفتاح الدولة على التجارة الدولية وحجم الحكومة.

من أين أتت تلك العلاقة؟ أخذت أتدارس تفسيرات عديدة محتملة، لكنَّ أيًّا منها لم يصمد أمام ما أجريته من اختبارات. وفي نهاية المطاف بدا أن الأدلة تشير بقوة إلى حافز الضمان الاجتماعي؛ فالناس يحتاجون إلى تعويضٍ يؤمنهم من الخسارة حينما تكون اقتصاداتهم أكثر انفتاحًا على القوى الاقتصادية الدولية، والحكومات تستجيب بإقامة شبكات أمان اجتماعي أكثر اتساعًا، إما من خلال برامج اجتماعية أو من خلال التوظيف في القطاع العام (وهو أكثر شيوعًا في الدول الفقيرة). كان هذا بالأساسِ الادِّعاءَ نفسَه الذي ساقه كاميرون، وبدا من الجلي أنه كان يتجاوز المجموعة المحدودة التي تضم البلدان الغنية التي أخضعها للبحث. لقد صادفتُ إحدى الحقائق الاقتصادية الجوهرية التي لم يُطلعني عليها من قبلُ أحد في الدراسات العليا، ألا وهي: إذا أردت للأسواق أن تتوسع، فلا بد أن تتوسع الحكومات.[16]

والسبب في هذه الحاجة للتوسع ليس فقط أن وجود الحكومات ضروري لإقامة السلم والأمن، وحماية حقوق الملكية، وإنفاذ العقود، وإدارة الاقتصاد الكلي؛ بل أيضًا لأن وجودها ضروري لحفظ شرعية الأسواق عبر حماية الأفراد من المخاطر والقلاقل التي تأتي بها الأسواق.

تشكل أزمة الرهون العقارية العالية المخاطر التي وقعت مؤخرًا وحالة الكساد الكبير مثالًا جيدًا في هذا الشأن. لكن ما السبب وراء عدم سقوط الاقتصاد العالمي من فوق جرف الحمائية كما سقط من فوقه إبان الكساد الكبير في ثلاثينيات القرن الماضي؟ السبب أنه منذ ذلك العقد وحتى الآن، أقامت المجتمعات الصناعية الحديثة مجموعة كبيرة من برامج الحماية الاجتماعية — مثل تعويضات البطالة، والمساعدات المقدمة للشركات المتضررة من منافسة الواردات، وغيرها من الإجراءات التدخلية في سوق العمل، والتأمين الصحي، ودعم الأسر — التي تخفف كلها الحاجة إلى أنماط حماية أخرى أكثر خشونة، مثل حماية الاقتصاد بفرض تعريفات جمركية عالية؛ وهكذا تكون دولة الرفاهية هي الجانب الآخر للاقتصاد المفتوح. إن الأسواق والدول عنصران متكاملان بأكثر من طريقة وحيدة.

(٥) علاقة الحب والكره بين العولمة والدولة

الآن يمكننا أن نشرع في تقدير كبر الفرق بين التجارة الدولية والمعاملات الاقتصادية المحلية. فإذا كنت أنا وأنت مواطنَين للبلد نفسه، فنحن إذنْ نعمل في ظل المجموعة نفسها من القواعد القانونية ونستفيد من المنافع العامة التي توفرها حكومتنا. أما إذا كنا مواطنَين لبلدين مختلفَين، فليس بالضرورة أن يكون الوضع كذلك. فما من كيان دولي يضمن السلم والأمن، أو يمرر القوانين وينفذها، أو يدفع مقابل توفير المنافع العامة، أو يضمن الاستقرار والأمن الاقتصادي. وبالنظر إلى اختلاف الثقافة وإلى المسافات التي تفصل بين الدول، نجد أن القواعد غير الرسمية كالمعاملة بالمثل وانضباط السلوك عادةً ما لا تؤدي هي الأخرى إلى تيسير القدر الكبير من التعاون. أما القواعد الموجودة فعليًّا التي تدعم الأسواق فهي ذات طبيعة محلية وتختلف من دولة لأخرى؛ ومن ثَمَّ، فإن «التجارة الدولية والتمويل الدولي ينطويان بطبيعتهما على تكلفة معاملات أعلى من أشكال التبادل المحلية.»

لكن هناك ما هو أكثر من ذلك؛ فارتفاع تكاليف المعاملات ليس ناجمًا فقط عن غياب القواعد الدولية اللازمة؛ إذ إن التدابير الداخلية الموجهة للتلاؤم مع احتياجات الأسواق المحلية كثيرًا ما تشكِّل عائقًا أمام التجارة الدولية. باختصار، القواعد المحلية تعرقل العولمة. أَوضح الأمثلة على ذلك يتمثل في التعريفات التي تفرضها الحكومات على التجارة أو القوانين التي تمنع الإقراض أو الاقتراض على مستوًى دولي. وأيًّا كان الغرض الداخلي الذي تخدمه تلك القيود — كتحقيق الاستقرار الاجتماعي والسياسي، أو تشجيع المشاريع المحلية، أو لمجرد المحسوبية — فإنها تشكل تكاليف صريحة للمعاملات على صعيد التبادل الدولي. وقد تفرض الضرائب التي تمول شبكات الأمان الاجتماعي والاستثمارات العامة الأخرى بعض القيود على التبادل التجاري الدولي لمنع كل محترف أو رأسمالي منفلت من التملص منها.

علاوةً على ذلك، يوجد العديد من التشريعات والضوابط المحلية التي تعيق التعاملات بين الدول، حتى لو لم تكن موجهة بالأساس نحو إقامة الحواجز أمام التجارة؛ فالاختلافات بين الدول فيما يخص العملات المحلية، والممارسات القانونية، والضوابط والتشريعات المصرفية، وقواعد سوق العمل، ومعايير سلامة الغذاء، والعديد من الجوانب الأخرى؛ ترفع جميعها تكلفة تنفيذ الأعمال على المستوى الدولي؛ الأمر الذي أثار ضيق جيفري إيميلت، الرئيس التنفيذي لشركة «جنرال إلكتريك»، إذ قال عام ٢٠٠٥ متذمرًا:

«كي نحافظ على مستوانا التنافسي، لا يمكننا ببساطةٍ اجتياز متاهة من التشريعات والضوابط التي تفرض علينا تعديل وتغيير كل منتج وعملية بحيث تناسب أهواء الأنظمة التشريعية لكل دولة.»[17] إن الحكومات تساعد في الحد من تكلفة المعاملات داخل الحدود الداخلية، لكنها تشكِّل مصدرًا للنزاعات في مجال التجارة «بين» الدول.

تعمل الأسواق الدولية خارج الإطار التنظيمي الرسمي للكيانات ذات السيادة؛ ومن ثَمَّ فإنها — مع غياب الترتيبات الخاصة — محرومة من الدعم الذي يوفره هذا الإطار. وما هو على القدر نفسه من الأهمية أن الأسواق الدولية تعمل عبر الحدود التنظيمية المميِّزة للدول وأُطُرها القانونية. هاتان الحقيقتان — غياب الإطار التنظيمي الشامل للأسواق الدولية، ووجود التوترات التي تُحدثها تلك الأسواق بين المؤسسات المحلية — ضروريتان لفهم العولمة الاقتصادية؛ فهما تساعداننا على التفكير في كيفية اجتياز تحديات العولمة وإدراك حدودها. وسوف نعاود الحديث عنهما لاحقًا في هذا الكتاب.

وهكذا لم تكن الصعاب التي واجهتها شركة هدسونز باي ومن عاصرتها من الشركات في ممارسة التجارة عبر المسافات الطويلة؛ خاصة بالقرن السابع عشر فحسب أو بتجارة الفراء والتوابل وغيرها من السلع المفضلة في ذلك الوقت؛ فالتجارة الدولية مختلفة فعلًا وتحتاج إلى ترتيبات تنظيمية خاصة. لقد كان الاحتكار التجاري المعتمد، بالرغم من كل عيوبه، ابتكارًا تنظيميًّا ناجحًا — متوافقًا مع الطابع السياسي والاقتصادي في ذلك الوقت — استطاع التغلب على الكثير من تكاليف المعاملات الخاصة بالتجارة عبر القارات. وقد حفز الاحتكار العديد من الكيانات الخاصة على الاستثمار في مجالات المعرفة والأمن وإنفاذ العقود، الأمر الذي مكَّن استمرار التجارة.

بالطبع لم يستفِد جميع المشاركين في التجارة بالقدر نفسه؛ فعلى سبيل المثال، كانت الأسعار التي يحصل عليها هنود قبيلة «كري» منخفضة انخفاضًا غير معقول.[18] وكانت تجارة الرقيق من الأمور المستهجنة. وبمرور الوقت، صار اهتمام الشركات بالحفاظ على أرباحها الاحتكارية أكبر من اهتمامها بتوسيع شبكات التجارة. كما أن تطوُّر مبدأ الاعتماد المتبادل بين الدول والشركات الخاصة لم يحسِّن جودة الحوكمة ولا الأداء الاقتصادي على المدى الطويل. لقد كان آدم سميث محقًّا حينما تساءل متشككًا عما إذا كانت الاحتكارات المعتمدة قد أسهمت على نحوٍ إيجابي في الموازنة العامة للدولة في نهاية المطاف. لكن بالرغم من اتساع شعبية أفكار سميث وقيام بريطانيا وعدد من القوى الكبرى الأخرى بحل الاحتكارات، ظلت المعضلة الأساسية على حالها، ألا وهي: كيف نجعل التجارة

الدولية والتمويل الدولي منخفِضَي التكاليف وآمنَين؟ إن تكاليف المعاملات التي ينطوي عليها بالضرورة الاقتصاد الدولي ستظل تؤرق التجار والمولين والسياسيين.

(٦) إشكالية العولمة

الأسواق بطبيعتها لديها متطلبات أساسية مُلحة، والأسواق الدولية كذلك وأكثر. فمثلًا أسواق المواد الغذائية الأساسية، وغيرها من السلع الضرورية الأخرى، يمكن أن تعمل جيدًا من تلقاء نفسها في المجتمعات الصغيرة؛ حيث يعرف الأفراد بعضهم بعضًا، ويتفاعلون بعضهم مع بعضٍ باستمرار. وتستطيع أي جماعة صغيرة من رجال الأعمال والمولين أن تمارس التجارة والتبادل إذا كان لدى أفرادها منظومة معتقدات مشتركة فيما بينهم. بينما كل ما هو أكبر من ذلك وأوسع نطاقًا وأكثر استدامة يحتاج إلى مجموعة كبيرة من اللوائح التنظيمية الداعمة، مثل: قوانين ملكية لإثبات الملكية، ومحاكم لإنفاذ العقود، وتشريعات تجارية لحماية الباعة والمشترين، وقوة شرطة لمعاقبة الغشاشين، وأُطُر عمل كلية لإدارة دورة العمل وتيسير دورانها، ومعايير تحوُّط ورقابة للمحافظة على الاستقرار المالي؛ ووجود ملاذ أخير للإقراض لمنع حالات الذعر في القطاع المالي، ومعايير خاصة بالصحة والسلامة والعمل والبيئة لضمان الالتزام بالمعايير العامة، وأنظمة للتعويضات لإعانة الخاسرين (حينما تترك الأسواق أحدهم في مهب الريح، كما يحدث عادةً)، وضمان اجتماعي لتوفير شيء من الحماية من مخاطر السوق، وضرائب لتمويل أداء تلك المهام كافة.

خلاصة القول: الأسواق لا تصنع نفسها بنفسها، ولا تنظم نفسها، أو تحافظ على استقرارها بنفسها، أو تضفي على نفسها الشرعية. واقتصاد السوق الذي يعمل على نحوٍ جيد هو ذلك الذي يمزج بين الدولة والسوق، ويجمع بين الحرية الاقتصادية والتدخُّل. ويختلف ذلك المزج الدقيق حسب تفضيلات كل دولة، ووضعها دوليًّا، ومسارها التاريخي. لكن ما من دولة واحدة استطاعت أن تكتشف كيف يمكن أن تنموَ من دون أن تلقيَ مسئوليات ضخمة على عاتق قطاعها العام.

وإذا كانت الدولة عنصرًا لا غنى عنه كي تعمل الأسواق الوطنية، فهي أيضًا العقبة الرئيسية أمام إقامة الأسواق الدولية. وكما سنرى في هذا الكتاب، فإن ممارساتها هي عين المصدر الذي تأتي منه تكاليف المعاملات التي يتعين على العولمة التغلب عليها. ذلك

هو منبع إشكالية العولمة: إنها لا تستطيع أن تنجح في غياب دور الدولة، ولا تستطيع أن تنجح في وجوده!

وبِناءً على ذلك تعاني الأسواق العالمية من مشكلة مزدوجة؛ فهي تفتقر إلى وجود الأسس التنظيمية الموجودة لدى الأسواق الوطنية، كما أنها لا تدخل تحت مظلة الأُطُر التنظيمية القائمة بالفعل. هذه اللعنة المزدوجة تجعل العولمة الاقتصادية هشة وحافلة بتكاليف المعاملات، حتى في غياب القيود المباشرة المفروضة على التجارة والتمويل «بين» الدول. وفي الوقت نفسه تحيل السعي نحو العولمة النموذجية الخالية من كل عيب إلى مسعًى عقيمٍ ومشروع يستحيل تحقيقه.

وقد قدمت الشركات التجارية المعتمدة المملوكة لأشخاص يدعمون المذهب التجاري حلًّا لتلك المعضلات؛ فبفضل سلطاتها التنفيذية التي تضارع سلطات الدولة، فرضت تلك الشركات قواعدها الخاصة على مجتمعات أجنبية في أراضٍ نائية. لكنها صارت أقل فاعلية بمرور الوقت؛ إذ تبيَّن عدم قدرتها على التعامل مع ثورات المجتمعات المحلية، فخسرت الرواية المركنتلية شعبيتها. وكان على القرن التاسع عشر — أول حقبة تشهد عولمة حقيقية — الاعتماد على آليات أخرى.

الفصل الثاني

صعود أول عولمة كبرى وانهيارها

كانت التجارة العالمية إبان القرنين السابع عشر والثامن عشر تتوسع بوتيرة منتظمة تقدَّر بنسبة ١٪ سنويًّا، متجاوزةً الارتفاع في الدخول العالمية، لكن ليس بقدرٍ كبير. وأخذت التجارة العالمية — بدءًا من وقتٍ ما في السنوات الأولى من القرن التاسع عشر — في النمو محرزة قفزات ووثبات، وبلغت نسبة نمو غير مسبوقة قاربت ٤٪ سنويًّا طوال القرن بأكمله.[1] وبدأت تكاليف المعاملات التي تعرقل سبيل التجارة عبر المسافات الطويلة — بسبب صعوبات النقل والاتصال، أو القيود الحكومية أو المخاطر التي تهدد الحياة والممتلكات — تتناقص سريعًا؛ فزادت تدفقات رءوس الأموال وأضحت غالبية اقتصادات العالم متكاملة على الصعيد المالي أكثر من أي وقتٍ مضى. شهدت هذه الفترة كذلك تدفقات بشرية ضخمة بين القارات؛ إذ هاجرت الطبقة العاملة الأوروبية هجرة جماعية إلى الأمريكتين وغيرها من المناطق الأخرى في المستعمرات الجديدة. ولهذه الأسباب ينظر معظم المؤرخين الاقتصاديين إلى القرن الحافل السابق لعام ١٩١٤ باعتباره أول عصر يشهد العولمة. وهذا صحيح بالفعل؛ فوفقًا لمعايير كثيرة، يُلاحظ أن الاقتصاد العالمي لم يتجاوز مستويات العولمة التي بلغها في عام ١٩١٣ في مجالَي التجارة والتمويل إلا في الآونة الأخيرة. أما فيما يتعلق بحركة العمالة، فما زالت تلك الفترة هي الأثرى حتى الآن.

(١) التجارة والمؤسسات إبان القرن التاسع عشر

لكن ما الذي أدَّى إلى حلول عصر العولمة هذا؟ تعزو التفسيرات القياسية السببَ إلى حدوث ثلاثة تغييرات مهمة شهدتها هذه الفترة؛ أولًا: ظهور تقنيات جديدة تمثلت في السفن البخارية والسكك الحديدية والقنوات والتلغراف؛ الأمر الذي أحدث ثورة في مجال النقل والاتصالات على المستوى الدولي، وقلل تكاليف التجارة إلى حدٍّ بعيد بدءًا من

السنوات الأولى للقرن التاسع عشر. ثانيًا: تغيُّر الرؤية الاقتصادية بعد أن بدأت أفكار الاقتصاديين الذين يشجعون اقتصاد السوق الحرة، مثل آدم سميث وديفيد ريكاردو، تحظى أخيرًا بشيء من الجاذبية. دفع هذا حكومات أكبر اقتصادات العالم إلى تخفيف حدة القيود التي كانت تفرضها على التجارة في شكل ضرائب على الاستيراد (تعريفات جمركية) وقرارات صريحة بحظر الاستيراد. وأخيرًا، منذ سبعينيات القرن التاسع عشر وما بعدها، أدَّى اعتماد معيار الذهب على نطاق واسع إلى تمكين رأس المال من التحرك دوليًّا بعد زوال الخوف من التغيرات العشوائية في قيم العملات أو الاضطرابات المالية الأخرى.

لا يمكن أن تكون هذه هي نهاية القصة. فكما رأينا في الفصل السابق، لم تكن تكاليف المعاملات في الاقتصاد العالمي ناجمة عن النقل والتعريفات الجمركية وعدم استقرار العملات فحسب. والتفسيرات القياسية تغفل شيئين بالغَي الأهمية في القرن التاسع عشر. أتاح هذان الشيئان حدوث عولمة أكثر عمقًا مما كان يمكن تحقيقه في أي وقت مضى، وهما يعززان التدابير الداعمة للسوق التي شهدناها في وقتٍ سابق.

يتمثل أولهما في حدوث تقاربٍ في نُظم المعتقدات بين كبار صناع القرارات الاقتصادية في هذه الفترة؛ فقد ربطت الليبرالية الاقتصادية وقواعد معيار الذهب بين صناع السياسات في الدول المختلفة وقادتهم، للإجماع على ممارسات خفضت من تكاليف المعاملات في مجالَي التجارة والتمويل. وقد ظلت العولمة بأمان حيثما سادت هذه الرواية، كما حدث داخل بريطانيا وفيما بين أكبر بنوك العالم المركزية طوال تلك الفترة. أما حيثما غابت هذه الرواية أو تبددت بمرور الوقت — كما كانت الحال في السياسة التجارية في قارة أوروبا في الفترة التي تلت سبعينيات القرن التاسع عشر — تراجعت العولمة.

ويتمثل الثاني في ظهور الإمبريالية. كانت الإمبريالية، سواءٌ في شكلها الرسمي أو غير الرسمي، تشكل آلية لفرض قوانين داعمة للتجارة، كأنها نموذج من نماذج «إنفاذ الطرف الثالث»، تقوم حكومات الدول المتقدمة فيها بدور المنفذ. فقد استخدمت السياسات الإمبريالية القوتين السياسية والعسكرية للبلدان الكبرى من أجل إخضاع بقية دول العالم لنظامها حيثما أمكن ذلك؛ ومن ثَمَّ شكَّلت هذه السياسات للعولمة التي كانت تصطدم بطريق مسدود في المناطق الأقل شأنًا من الاقتصاد العالمي — مثل أمريكا اللاتينية وآسيا والشرق الأوسط — دعمًا مهمًّا، وتسنى استخدامها لجعل هذه المناطق آمنة لممارسة التجارة والتمويل الدوليَّين.

يعرض هذا الفصل كيف نشأت عولمة القرن التاسع عشر، وكيف أدت السياسات الداخلية إلى انحلالها. وسنبدأ رحلتنا بالسياسات التجارية ثم نتحوَّل لاحقًا إلى معيار الذهب.

(٢) انتصار التجارة الحرة (المحدود)

سادت معتقدات التجارة الحرة طوال القرن التاسع عشر بفضل جهود اقتصاديين، مثل ديفيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل، اللذين استندا إلى ما قدَّمه آدم سميث من رؤًى لتوضيح مدى الفائدة التي تعود بها التجارة غير المقيدة على جميع البلدان التي تَنتهجها. وكما سنرى في الفصل التالي، كانت هذه الأفكار أنيقة وقوية ويمكن عرضها بدقة منطقية. لكن تأثيرها كان متباينًا على الدول المختلفة وعبر الأزمنة المختلفة. وعلى الرغم من أننا ننظر إلى القرن التاسع عشر باعتباره عصرًا للتجارة الحرة، كان اقتصاد بريطانيا هو الاقتصاد الكبير الوحيد الذي طبق سياسات تجارة منفتحة لفترة ممتدة؛ فقد فرضت الولايات المتحدة الأمريكية إبان فترة الحرب الأهلية تعريفات باهظة على الواردات المصنعة وظلت هذه التعريفات كما هي طوال سنوات القرن. أما القوى الكبرى في قارة أوروبا فقد تحولت دون تردُّد إلى التجارة الحرة لفترة ليست بالطويلة خلال ستينيات وسبعينيات القرن التاسع عشر.

كان عام ١٨٤٦ عامًا حاسمًا في تاريخ تعريفات القرن التاسع عشر؛ ففي هذا العام ألغت بريطانيا التعريفات الجمركية لعصر الحروب النابليونية على واردات الحبوب. كانت القوانين التي حملت اسم «قوانين الذُّرة» مصدرًا للصراعات السياسية في بريطانيا خلال السنوات الأولى من القرن التاسع عشر؛ لأنها خلقت تضاربًا بين مصالح أبناء الريف ومصالح أبناء الحضر. كانت «الذرة» هنا تعني كافة أنواع الحبوب، وكانت التعريفات التي نتحدث عنها مفروضة على كافة واردات المواد الغذائية والحبوب. كان ملاك الأراضي يريدون ارتفاع التعريفات لأن ذلك يؤدِّي إلى ارتفاع أسعار المواد الغذائية؛ ومن ثَمَّ زيادة دخولهم. وكان الصناع في الحضر — الذين تزايدت قوتهم مع انتشار آثار الثورة الصناعية في لندن ومانشستر وغيرهما من المدن — يريدون إلغاء التعريفات كي تنخفض تكاليف المعيشة. هذا الانخفاض — كما يؤكد كارل ماركس وآخرون غيره — من شأنه أن يتيح للرأسماليين أن يدفعوا لعُمالهم أجورًا أقل. أحدثَ هذا الجدل ثورة في بريطانيا على صعيدَي المجتمع والسياسة، مع اشتباك قوًى تؤيد «قوانين الذرة» وأخرى

تعارضها، فيما بدا وقتها على أنه صراع ضارٍ حول ضرائب واردات بسيطة، بينما كان في حقيقة الأمر صراعًا على مَن سيحكم بريطانيا وسيثرى في السنوات التالية. تُعد مجلة «ذا إيكونوميست» الشهيرة من نواتج هذه الفترة؛ فقد أسسها مناهضو «قوانين الذرة» بهدف نشر أفكار التجارة الحرة وإكسابها شعبية، وهو الدور الذي لا تزال هذه المجلة تؤديه إلى يومنا هذا. في نهاية المطاف فاز في هذه الفترة الصناع الذين كانوا يزدادون قوة؛ فقد كانت الحجج العقلانية وقوى الثورة الصناعية في صفهم.

وما إن أُلغيت «قوانين الذرة» في بريطانيا، التي كانت القوة الاقتصادية المسيطرة في تلك الفترة، حتى بدأت البلدان الأوروبية الأخرى تواجه ضغطًا كي تحذوَ حذوها. ونظر الكثيرون إلى هذا التغيير على أنه نجاح سياسي واقتصادي في بريطانيا. وأشار المعلقون الاقتصاديون في القارة بذهول إلى النمو الهائل في تجارة بريطانيا وإنتاجها منذ الإلغاء، مع أن الثورة الصناعية كانت في الحقيقة هي الأحق بأن يُعزى إليها الفضل الأكبر في ذلك. لكن نجاح بريطانيا الواضح لم يؤدِّ بالضرورة إلى تسهيل تحرير التجارة في بلدان أخرى؛ إذ كما قال الإمبراطور لويس نابليون بونابرت لريتشارد كوبدين، البرلماني البريطاني وأحد المبشِّرين بمعتقدات التجارة الحرة: «أنا مفتون ومعجب بفكرة تنفيذ عمل مماثل في بلادي، لكن من الصعب جدًّا إجراء إصلاحات في فرنسا؛ فنحن في فرنسا نصنع ثورات لا إصلاحات.»[2] ومع ذلك، كانت هناك حيلة سياسية واحدة ظل القادة المقتنعون بمعتقدات التجارة الحرة يَلجَئُون إليها منذ ذلك الحين، ألا وهي: تقليل القيود التجارية مع أي دولة أخرى تفعل الشيء نفسه، ثم تقديم هذا التحرير لقوى المعارضة في بلدك على أنه «تنازل» ضروري لا بد من تقديمه من أجل دفع الطرف الآخر لفتح أسواقه.

نتجت عن ذلك معاهدة كوبدين-شوفالييه عام ١٨٦٠، التي ألزمت بريطانيا بتقليل التعريفات التي تفرضها على واردات المشروبات الروحية من فرنسا مقابل تقليل فرنسا ما تفرضه من تعريفات على واردات السلع المصنَّعة في بريطانيا. تلا هذا توقيع سلسلة من المعاهدات المماثلة بين دول أوروبية أخرى. كان الابتكار المهم في معاهدة كوبدين-شوفالييه يتمثل في بند «الدولة الأولى بالرعاية». نص هذا البند أن على كل طرف من الأطراف الموقِّعة على المعاهدة أن يمنح مستثمري الطرف الآخر تخفيضًا على التعريفات لا يقلُّ عن الذي يمنحه في ظروف مماثلة لمستثمري أيِّ دولة ثالثة. صارت هذه الشبكة من المعاهدات التجارية تشكِّل أداة مهمة لتخفيض التعريفات الجمركية في

جميع أنحاء أوروبا خلال ستينيات وسبعينيات القرن التاسع عشر. وبحلول منتصف سبعينيات القرن التاسع عشر، كانت معظم أشكال حظر الاستيراد قد باتت شيئًا من الماضي، وشهدت معدلات التعريفات المفروضة على التصنيع انخفاضًا؛ فصارت دون نسبة ١٠٪ في بريطانيا وألمانيا وهولندا والسويد وسويسرا، وتراوحت بين ١٠ و١٥٪ في فرنسا وإيطاليا، بعد أن كانت تبلغ ضعف هذه الأرقام من قبل.[3]

لكن التجارة الحرة لم تنجح في كل مكان. ويُظهر لنا الصراع على «قوانين الذرة» فكرة أساسية سيتسنَّى لنا أكثر من مناسبة للعودة إليها؛ فنظرًا لما للسياسات التجارية من نتائج مهمة تتعلق بتوزيع الدخل، فهي تتورط في سجالات سياسية أوسع نطاقًا. وقد يستنكر الاقتصاديون اصطناعية — ومن ثَمَّ انعدام الجدوى — تكاليف المعاملات الناجمة عما تفرضه الحكومة من حواجز تعرقل التجارة، ولكن هذه الحجة لا تسود حال وجود مصالح سياسية قوية أو حجج اقتصادية أخرى تُناقضها الرأي. وإذا كنت تظن أن تلك الضغوط السياسية والحجج الاقتصادية دائمًا ما تنبع من المصلحة الذاتية الضيقة، أو المذاهب الرجعية المعوقة للحضارة والتقدم — إذ كثيرًا ما تعتبر قصة إلغاء «قوانين الذرة» انتصارًا للأفكار التقدمية والليبرالية على الأرستقراطية التقليدية والأنظمة الاستبدادية — فتأمل تجربة الولايات المتحدة.

على الرغم من أن البنية السياسية في الولايات المتحدة كانت تختلف عنها في بريطانيا خلال السنوات الأولى من القرن التاسع عشر، فقد كان لدى البلدَين أمر مشترك، ألا وهو: أن المجادلات حول التعريفات الجمركية كانت محورية بالنسبة إلى السياسة الوطنية، حتى إن أحد البرلمانيين من ولاية بنسلفانيا عبَّر عن ذلك في وقت لاحق ساخطًا: «الإنسان حيوان يصنع مناظرات حول التعريفات.»[4] كانت السياسات التجارية تصب مباشرةً في أكثر الانقسامات السياسية والاجتماعية أهمية في البلاد بين الجنوب والشمال. كانت ولايات الجنوب المؤيدة للرِّق قائمة على اقتصادٍ يعتمد على تصدير التبغ والقطن. وكانت ولايات الشمال المناصرة لحق الإنسان في الحرية تعتمد على قاعدة صناعية ناشئة تقل في إنتاجيتها عن بريطانيا، وتواجه مشقة في منافسة الواردات الأرخص سعرًا. كانت ولايات الجنوب تعتمد على التجارة الدولية لما تنطوي عليه من رخاء. وكانت ولايات الشمال بحاجة إلى الحماية من منافسة الواردات، على الأقل إلى أن تتمكن من بلوغ المستوى الذي يؤهلها لمنافسة هذه الواردات.[5]

كانت الحرب الأهلية التي استمرت من عام ١٨٦١ إلى ١٨٦٦ صراعًا على مستقبل سياسة التجارة الأمريكية بقدر ما كانت صراعًا على مسألة العبودية؛ فقد رفع إبراهام

لنكولن التعريفات الجمركية الأمريكية ما إن اندلعت الحرب، وشهدت حماية التجارة زيادة أخرى في أعقاب انتصار الشمال. بلغت التعريفات المفروضة على الواردات ٤٥٪ في المتوسط خلال العقد الذي تلا عام ١٨٦٦، ولم تتراجع إلى ما دون هذا المستوى كثيرًا حتى اندلاع الحرب العالمية الأولى. لقد كانت الولايات المتحدة دولة حمائية بكل المقاييس خلال السنوات الأخيرة من القرن التاسع عشر. وسواءٌ أكان ذلك على سبيل المصادفة أم لا — لا يزال الجدل دائرًا حول هذه المسألة — فهذه الفترة شهدت أيضًا لحاق الولايات المتحدة ببريطانيا وتفوُّقها عليها في مجال البراعة الصناعية.

سوف نعود لاحقًا إلى العلاقة بين السياسة التجارية والنمو الاقتصادي. لكن الأمر الذي يعنينا الآن بشأن تجربة الولايات المتحدة هو كونها تمثل حالة لا ريب أن التجارة الحرة فيها لم تكن تخدم قضية سياسية «تقدمية». عبَّر عن ذلك العالم الاقتصادي المرموق روبرت كيوهين حينما كتب: «إن اتباع منطق السوق يسفر عن نتائج مأساوية على المدى الطويل؛ فالأثر الاقتصادي للنمو دون تنويع أو تصنيع كان ضارًّا بما فيه الكفاية على الجنوب. لكن ما هو أخطر من ذلك بكثير تمثَّل في النتائج الاجتماعية والسياسية الناجمة عن جعْل القطن مَلكًا متوجًا للمحاصيل، وهو ما أسفر عن ترسخ العبودية وازدياد فرص اشتعال الحرب الأهلية.»[6] وبصرف النظر عن العواقب الاقتصادية الأخرى، كانت التجارة الحرة في أمريكا القرن التاسع عشر ستمنح مزيدًا من الرسوخ والقوة للعبودية التي كانت تعد نظامًا اجتماعيًّا وسياسيًّا. ولا يسعنا سوى تخمين مقدار الضرر الذي كانت ستلحقه بتطور النظم السياسية للبلاد، لكن الصورة لم تكن جميلة على الأرجح.[7]

الدرس واضح: إن التجارة الحرة يمكن أن تكون قوة تقدُّمية أو رجعية تبعًا لمكانة البلد في الاقتصاد العالمي، ومدى تدخُّل السياسات التجارية في انقساماته الاجتماعية والسياسية. فقد كانت بريطانيا معقل القوة الصناعية في العالم في منتصف القرن التاسع عشر، وكانت سياسات التجارة الحرة فيها تُعلي مصالح التصنيع والطبقات المتوسطة. في المقابل، كانت الولايات المتحدة دولة متخلفة صناعيًّا وتحظى بميزة تكلفة في مجال أنشطة الزراعة القائمة على العبودية، وكانت سياسات التجارة الحرة فيها تُعلي المصالح الزراعية القمعية؛ ومن ثَمَّ لا تجلب التجارة الحرة معها «سياسةً جيدةً» دائمًا.

في غضون ذلك في القارة الأوروبية ما لبث أن ظهرت الشكوك وخيبات الأمل حيال فعالية التجارة الحرة. نشأ ذلك، كما هي العادة، عن حدوث ركود اقتصادي طويل الأمد

بدأ منذ سبعينيات القرن التاسع عشر وألحق ضررًا بالغًا على نحوٍ استثنائي بالفلاحين؛ فقد أسفرت الثورة في مجال وسائل النقل إلى جانب خفض التعريفات عن تدفق واردات الحبوب من العالم الجديد؛ مما أدى إلى انخفاضٍ حادٍّ في أسعارها. وانطلقت استغاثات أصحاب النفوذ الزراعي في جميع أنحاء أوروبا طالبين الحماية، شاركهم في ذلك أيضًا رجال الصناعة الذين كانوا يواجهون الانهيار جراء منافسة المنتجين البريطانيين الأكثر تفوقًا (علاوةً على منافسة المصدرين الأمريكيين المتزايدة). في ألمانيا التي كان يحكمها بسمارك أسفر هذا عن «زواج الحديد والجاودار» الشهير، الذي وحَّد رجال الصناعة والزراعة، وتمخَّض عن ارتفاعٍ حادٍّ في التعريفات الجمركية منذ نهاية سبعينيات القرن التاسع عشر وما بعدها. برَّر بسمارك، بحنكته السياسية المعهودة، هذه السياسة الجديدة بأن تذَمر من أن ألمانيا باتت مطرحًا تُلقي فيه دول أخرى بإنتاجها الزائد. وحذت فرنسا وقوًى أوروبية أخرى حذو ألمانيا في زيادة التعريفات الجمركية، واستمر الاتجاه العام نحو تضييق الخناق على التجارة حتى اندلاع الحرب العالمية الأولى. وبحلول عام ١٩١٣ كان متوسط التعريفات الجمركية على الواردات في أوروبا من السلع الصناعية قد تضاعف وبلغ نحو ٢٠٪.[8]

كانت هذه الزيادة في الحماية في أوروبا خلال السنوات الأخيرة من القرن التاسع عشر تنطوي على مفارقة من منظور الرواية الاقتصادية الليبرالية. فكما أشار المؤرخ الاقتصادي بول بيروك، لم تكن الزيادة السريعة من نصيب حجم الأنشطة التجارية فحسب بعد عام ١٨٩٠، بل طالت الدخول أيضًا، لا سيما في الدول التي أقامت حواجز أمام التجارة.[9] وهذه التجربة، مثل تجربة الولايات المتحدة في أعقاب الحرب الأهلية، تُلقي مزيدًا من ظلال الشك على وجود علاقة مباشرة بين سياسات التجارة الحرة والنمو الاقتصادي. سنعود إلى هذا الموضوع لاحقًا في سياق نقاشنا لنموذج بريتون وودز وتأثيرات العولمة على الدول النامية في الوقت الراهن.

لم تقاوم أي دولة السقوط من منحدر الحمائية الزلق خلال العقود التي سبقت الحرب العالمية الأولى باستثناء بريطانيا، على الرغم من الضغوط التي كان يمارسها «التجار العادلون» الذين أرادوا الانتقام بالرد المماثل على التعريفات الجمركية المرتفعة التي فُرضت على الصادرات البريطانية في بقية دول أوروبا.[10] لم يقف الأمر عند حد سيطرة أيديولوجية التجارة الحرة على الخطاب العام في بريطانيا، بل تحوَّل مصطلح «الحمائية» إلى تعبير للانتقاص من قدر معارضيك وخصومك. وقد زاد على ذلك أن وضع

بريطانيا التجاري القوي في مجال التصنيع كان يجعل من فرض التعريفات الجمركية سياسة عقيمة ومبتذلة للغاية. وحينما سخر رئيس الوزراء البريطاني ويليام جلادستون من أولئك الذين كانوا يريدون الثأر من الدول المؤيدة للحماية الاقتصادية عن طريق السياسة التجارية، شن هجومه على الطرفين؛ إذ تساءل مستهجنًا: «ماذا تعني «التجارة العادلة» بحق السماء؟» ثم أردف ليجيب مستخدمًا حجة سيظل أنصار التجارة الحرة يرددونها باستمرار: «حسنًا أيها السادة، لا بد أن أقول إنها تحمل شبهًا مريبًا بصديقتنا القديمة «الحمائية».»[11] ببساطةٍ كانت هذه هي الحمائية المعهودة تحاول أن تتخفى لتبدوَ أكثر جاذبية باتخاذ اسم جديد.

وأوضح جلادستون أن بريطانيا لن تستفيد كثيرًا من الانتقام بما أن وارداتها من السلع المصنعة أقل بكثير من صادراتها؛ ومن ثَمَّ لن يكون للتعريفات التي ستُفرض على قاعدة بهذا الصغر قوة عقابية كبيرة. وقال جلادستون إن الفائض التجاري الكبير لبريطانيا يجعل سياسة التجارة الحرة أفضل للبلاد. وقد يجفل أحد الاقتصاديين المعاصرين من حجة جلادستون المركنتلية التي تفترض أن البلاد لا تستفيد من التجارة إلا بقدر ما تحققه من فائض تجاري.[12] لكن لا بأس. إن تفوُّق بريطانيا في مجال التصنيع ساعدها على تجنُّب الانزلاق إلى منحدر الحمائية.

وإذا كانت التجارة الحرة بين البلدان المتقدمة تعتمد على توازن صعب وهش بين أيديولوجية مشتركة وتضافر للمصالح السياسية في الداخل، فإنها كانت تُفرض في بقية دول العالم من الخارج في أغلب الأحوال؛ ففي آسيا كان الاستعمار الأوروبي يكفل حماية حقوق الأجانب، وإنفاذ العقود، والبت في النزاعات وفقًا لقوانين الدول الأوروبية، وفتح المجال أمام المصدرين والمستثمرين، ووفاء الديون، وتنفيذ استثمارات البنية التحتية، وتهدئة السكان المحليين، ووأْد الطموحات الوطنية الوليدة، وما إلى ذلك من الأنشطة المماثلة؛ الأمر الذي اختصر القائمة الطويلة لتكاليف المعاملات التي كانت ستعيق التجارة الدولية. تذكر مثلًا كيف حل الحكم البريطاني محل «شركة الهند الشرقية» حينما عجزت الشركة عن التعامل مع التمرد الداخلي، أو كيف جرى نقل سلطات شركة هدسونز باي الرقابية لسيادة دولة كندا. لقد جلبت الإمبراطورية البريطانية القانون والنظام للمجتمعات التي كانت تفتقر إليهما، ويقول نيال فيرجسون المؤرخ بجامعة هارفرد: «ما من منظمة على مر التاريخ فعلت أكثر مما فعلته الإمبراطورية البريطانية في القرن التاسع عشر وبواكير القرن العشرين لتشجيع حرية انتقال السلع ورءوس الأموال والعمالة.»[13]

ولا يجب بالضرورة أن يؤيد المرء التصور المشرق الذي قدَّمه فيرجسون للإمبراطورية البريطانية كي يؤيد تأكيده على أن الإمبريالية كانت قوة هائلة التأثير بالنسبة إلى العولمة الاقتصادية؛ فقد اكتشفت دراسة إحصائية حديثة أن حجم التبادل التجاري بين بلدَين كانا ضمن الإمبراطورية نفسها كان يفوق حجمه مع البلدان الأخرى خارجها بمقدار الضعف، مع تثبيت عوامل كثيرة أخرى قدر المستطاع في هذا النوع من الدراسات الكمية. لكن ما السبب في ذلك؟ «السبب هو أن نموذج «الإمبراطورية» يزيد التبادل التجاري من خلال خفض تكاليف المعاملات ووضع سياسات تجارية تشجع التجارة داخل حدودها.» والنماذج الخاصة التي تضمَّنت قلة تكاليف المعاملات والتي يستطيع معدُّو هذه الدراسة قياسها انطوت على: استخدام لغة مشتركة، ووجود عملة موحدة، وضم المستعمرات المكتسبة حديثًا تحت لواء عملة النقد الموحدة، وتوفير تدابير تجارية تفضيلية.[14]

وسيكون من الخطأ الاعتقاد بأن هذه التأثيرات كانت مقصورة على الحالات التي تضمَّنت سلطات استعمارية تمارس حكمًا إمبرياليًّا مباشرًا؛ فقد كانت الإمبريالية توجد في شكلَيها الرسمي وغير الرسمي. وبريطانيا وفرنسا والولايات المتحدة (التي دخلت اللعبة في نهاية الأمر) والقوى الأخرى لم يكن عليها دائمًا أن تمد نطاق حكمها المباشر كي تتمكَّن من إخضاع الأقاليم الأخرى لإرادتها، بل كان التهديد بالقوة العسكرية والضغط السياسي كافيًا لذلك في أغلب الأحوال. ويبيِّن جون جالاجر ورونالد روبنسون في مقالٍ كلاسيكي شهير بعنوان «إمبريالية التجارة الحرة» أن ثَمَّةَ تواصلًا كان قائمًا بين التأثيرات غير الرسمية والحكم الرسمي؛ إذ كان الأخير لا يُستخدم إلا كملجأ أخير حينما تكون الأوضاع بالغة الاضطراب والانفلات على نحوٍ لا يسمح بتحقيق التأثيرات المنشودة من خلال مجرد استخدام الحكام المحليين.[15]

كانت المعاهدات التجارية أداة رئيسية من أدوات التأثير غير الرسمي. وفي حال تبين أن السكان المحليين لا يكنُّون القدر الكافيَ من الإجلال لأفكار سميث وريكاردو، دائمًا ما يكون بمقدور الطائرات الحربية الموجودة على أهبة الاستعداد إقناعهم كما يجب. هكذا وقَّعت بريطانيا معاهدة مع تركيا العثمانية عام ١٨٣٨ ألزمت بموجبها البلاد بقصر رسوم الاستيراد على ٥٪ كحد أقصى، وبإلغاء الحظر على الاستيراد والاحتكار. وخاض البريطانيون أيضًا ما أُطلق عليها «حرب الأفيون» مع الصين في الفترة من عام ١٨٣٩ إلى ١٨٤٢ لفتح البلاد أمام واردات الأفيون وسلع أخرى كانت تُصدَّر من الإمبراطورية

البريطانية. ووقَّع العميد البحري ماثيو بيري نيابة عن الولايات المتحدة معاهدة مع اليابان عام ١٨٥٤ لفتح البلاد أمام الملاحة والتجارة الخارجيتين. هذه المعاهدات وأخرى مثلها كانت تضع سقوفًا لرسوم الاستيراد (من جانبٍ واحد بالطبع)، وتحد قدرة البلدان الأقل قوة على انتهاج السياسات التجارية الخاصة بها على نحوٍ مستقل، وتمنح التجار الأجانب امتيازات قانونية، وتعزز إمكانية وصول الأجانب إلى الموانئ.

وهكذا، على الرغم من الازدهار الجلي في التجارة، لم تكن عولمة القرن التاسع عشر قائمة بدرجة كبيرة على التجارة الحرة كما يُروَّج لذلك دائمًا. صحيح أن السياسات الإمبراطورية — الرسمية أو غير الرسمية — كانت بادية التشجيع للتجارة، لكنها كانت تقوم على الممارسة المجرَّدة للسلطة من قِبل الدول المستعمِرة الكبرى، ولا تكاد تمثل «التجارة الحرة» بالمعنى الحقيقي للكلمة. وإذا نحَّينا نموذج بريطانيا جانبًا، فسنرى أن الليبرالية لم تحرز سوى انتصارات محدودة على صعيد سياسات التجارة الداخلية للاقتصادات الكبرى؛ فبعض البلدان (مثل الولايات المتحدة) لم تتبنَّ حقًّا سياسات التجارة الحرة قط، والبعض الآخر (مثل القوى الأوروبية الكبرى) عادت مجددًا إلى مستويات أعلى من الحمائية بعد بضعة عقود من الزمان. ونادرًا ما أثبتت السياسة الداخلية أنها تشجع على التجارة الحرة لفترات طويلة، إلا في الحالات التي كان التفوق الاقتصادي فيها يضمن حصانة نسبية من منافسة الواردات. وبفضل الثورة في مجال وسائل النقل وارتفاع الدخول انتشرت العولمة على نطاق واسع، ربما أكثر من أي وقت آخر مضى على مر التاريخ باستثناء العقود القليلة الأخيرة. لكن هذه العولمة ارتكزت على أعمدة تأسيسية متداعية وهشة، تمثلت في مجموعة من المتطلبات التي لم يكن من المرجح أن تتكرر.

(٣) معيار الذهب والعولمة المالية

إن ما سبق أن ذكرناه عن النظام التجاري إنما ينطبق بدرجة أكبر على النظام المالي والنقدي الذي حكم عولمة القرن التاسع عشر، وتمثَّل في معيار الذهب. كان هذا النظام الذي فُرض من خلال الممارسات الإمبريالية ضروريًّا أيضًا لتعزيز حرية تدفق رءوس الأموال. لكن لم تكن المعتقدات التي دعمت معيار الذهب وعززت حدوث عولمة مالية بين عامَي ١٨٧٠ و١٩١٤ لتنجوَ من الضربات المميتة التي وُجهت لها من «الكساد الكبير» والثورة التي أحدثها مينارد كينز في مجال الفكر الاقتصادي.

تأسس معيار الذهب على عدة قواعد بسيطة؛ فلكل عملة وطنية ما يكافئ قيمتها من الذهب، الأمر الذي ربطها بهذا المعدن برباط صارم. على سبيل المثال، كان يقال إن الجنيه الاسترليني البريطاني يساوي ١١٣ قمحة من الذهب الخالص، وأن الدولار الأمريكي يساوي ٢٣٫٢٢ قمحة.[16] وكان البنك المركزي لكل دولة على استعداد لتحويل العملات الوطنية إلى ما يكافئها من ذهب؛ وهكذا، كانت أسعار الصرف فيما بين العملات ثابتة هي الأخرى ثباتًا مبرمًا؛ إذ كان جنيه بريطاني واحد يعادل: ١١٣ / ٢٣٫٢٢ أو ٤٫٨٧ دولارات أمريكية. وكانت الأموال تتدفق بحرية عبر البلدان، وتُصرف وفقًا لأسعار صرف ثابتة تُحدَّد تبعًا لمكافئها من الذهب.

كانت هذه القواعد تعني أن التغيرات في المخزون النقدي المحلي مرتبطة ارتباطًا وثيقًا بالارتفاع أو الانخفاض في احتياطيات الذهب؛ فكان البلد الذي يسجل عجزًا في ميزان المدفوعات الخارجي يخسر ذهبًا لصالح شركائه التجاريين، ويشهد انخفاضًا في مخزونه النقدي. وهذه التدفقات من الذهب تؤدي بدورها إلى تصحيح الظروف الاقتصادية؛ وهو ما يطلِق عليه الاقتصاديون «آلية التعديل التلقائي»؛ إذ تؤدي قلة الأموال والائتمان في البلد الذي يشهد عجزًا إلى مزيج من ارتفاع في أسعار الفائدة وانخفاض في الأسعار المحلية. ويؤدِّي هذان الأمران بدورهما إلى تراجع الإنفاق وتحسين القدرة التنافسية التجارية؛ مما يتمخض عن استعادة ميزان المدفوعات الخارجية توازنه.

وطبقًا لقواعد معيار الذهب لم تكن الحكومات تملك أن تعبث بالسياسة النقدية كي تغير الظروف المحلية للائتمان؛ لأن المخزون النقدي المحلي كان يتحدد تبعًا لمخزون الذهب وتدفقات رءوس الأموال عبر الحدود القومية؛ ومن ثَمَّ، لم يكن لدى مسئولي البنوك المركزية الكثير ليفعلوه إلى جانب إصدار العملات المحلية أو سحبها تبعًا لتباين مستوى مخزون الذهب في خزاناتهم. كان لهذا النظام قواعد واضحة وعامة وحاسمة. وكان النظام المالي يحدُّ من تكاليف المعاملات عبر الحدود القومية. ولم يكن المولون والمستثمرون مضطرين لمغالبة المفاجآت ولا التحكُّمات عند خوضهم صفقات خارج حدود الأوطان.

عمليًّا، كان لدى مسئولي البنوك المركزية بعض المجال للمناورة، وكانوا يحيدون عن «قواعد اللعبة» هذه متى دعت الحاجة إلى ذلك. وإن أردنا التفصيل، فإن البلد الذي يواجه عجزًا في الميزان التجاري يستطيع تأخير رفع أسعار الفائدة أو تحاشيَه ما دام هناك ما يعوِّض عن هذا العجز من تدفقات رءوس الأموال الخاصة التي تأتي من الخارج.

لكن توافر تدفقات رءوس المال «الحافظة للتوازن» هذه كان يتوقف بالضرورة على مدى مصداقية التزام البنك المركزي بقيمة العملة نسبة إلى معيار الذهب. كانت الأسواق تفترض أن الحكومات تحمي مكافئ سعر العملة من الذهب مهما حدث. ويُعزى هذا الافتراض إلى أن هذا هو «نظام الاعتقاد» الذي كان سائدًا وحاكمًا لسلوك أي بنك مركزي في ذلك الوقت؛ إذ كان الحفاظ على معيار الذهب له أولوية مطلقة في تنفيذ السياسة النقدية لأن هذا النظام كان يمثِّل قاعدة للاستقرار النقدي، ولأن السياسة النقدية لم تكن ترمي إلى أي أهداف أخرى منافسة، مثل التشغيل الكامل أو النمو الاقتصادي. كانت الأفكار تلقى اهتمامًا في هذا المجال وغيره. لكن لم تكن مفاهيم مثل ذلك الذي يذهب إلى أن تطبيق سياستَين نقدية ومالية فاعلتَين من شأنه أن ييسِّر حركة عجلة الأعمال تيسيرًا منهجيًّا، أو أن تخفيض قيمة العملة قد يساعد على الحد من اختلالات التوازن التجاري؛ قد ظهرت بعد، أو كانت في أفضل الأحوال تُعد بدعة. ولم يكن هناك مفهوم موثوق على نطاق واسع أو واضح المعالم يوضح كيف يمكن أن تحفظ الحكومات التوازن في الطلب أو الإنتاج أو التشغيل.

على عكس واضعي السياسات التجارية، كان مسئولو البنوك المركزية بمعزل عما تُحدثه السياسات المحلية من شد وجذب، وكانوا يستطيعون ممارسة عملهم على نحوٍ مستقل. وقد أصاب باري أيكنجرين، أحد أكثر مؤرخي العولمة المالية حنكة، كبد الحقيقة حينما قال إن قدرة البنوك المركزية على الحفاظ على حرية تدفُّق رءوس الأموال وثبات أسعار الصرف في مواجهة الصدمات الاقتصادية «ترتكز على وجود حدود للضغط السياسي الذي يمكن أن يتحوَّل إلى عبء [عليها]؛ مما يدفعها إلى السعي إلى أهداف أخرى تتعارض مع حماية قابلية تحويل العملة إلى ما يكافئها من الذهب.»[17] كانت البنوك المركزية للقوى الكبرى — بريطانيا وفرنسا وغيرهما — في حقيقة الأمر مملوكة للقطاع الخاص، ولم يكن لها وظيفة حكومية بخلاف إصدار العملة القانونية. أما الولايات المتحدة فظلت دون مؤسسة حكومية تعمل كبنك مركزي للبلاد حتى عام ١٩١٣، حينما تأسس «نظام الاحتياطي الفيدرالي» بموجب قانون الاحتياطي الفيدرالي. لقد كان مسئولو البنوك المركزية في دول عدة يعملون كأنهم أعضاء نادٍ، يتفوق انتماؤهم إلى زمرتهم من رجال المال على انتمائهم إلى إخوانهم في الوطن ممن لا ينتمون إلى الأوساط المالية.[18] وكان معيار الذهب بحسب وصف أيكنجرين «نظام مالي أسسه المجتمع.»[19]

كانت العولمة المالية التي شهدها اقتصاد العالم في العقود التي سبقت الحرب العالمية الأولى أمرًا استثنائيًّا بلا شك. وفي نصٍّ يكاد يتكرر في كل الكتب التي تناولت

موضوع العولمة، يحرك اقتصادي القرن العشرين المرموق جون مينارد كينز شجون الحنين متذكرًا عام ١٩١٩، حينما كان قاطنو لندن يملكون حرية استثمار ثرواتهم في أي مكان في العالم دون عائق أو خشية من إمكانية حرمانهم من ثمار ذلك الاستثمار.[20] في هذه الفترة كانت أسواق العالم المالية تعمل بأقل قدر من تكاليف المعاملات. وكانت معدلات الفائدة في لندن ونيويورك وكبرى المراكز المالية الأوروبية تتحرك معًا كما لو كانت مرتبطة بعضها ببعض كجزء من سوق واحدة. وكان رأس المال يتدفق بحرية وبكميات كبيرة من حيث كان متوافرًا بكثرة (من بريطانيا تحديدًا) إلى حيث كان نادرًا (إلى العالم الجديد تحديدًا). وعلى عكس حال التجارة الحرة، لم يحدث تراجع عن معيار الذهب وعن حرية تدفُّق رأس المال قبل اندلاع الحرب العالمية الأولى، بالرغم من النداءات الصاخبة التي كانت تطالب بنبذ معيار الذهب منذ حقبتَي السبعينيات والثمانينيات من القرن التاسع عشر. ولم يتمكن العالم من بلوغ مستويات مرتفعة كهذه من العولمة المالية ثانيةً إلا في الآونة الأخيرة.

وقد واجه صمود هذا النظام اختبارًا صعبًا في سبعينيات القرن التاسع عشر، حينما أسفر النقص في مخزون الذهب عن ضيق ظروف الائتمان والتضخُّم في الأسعار في أوروبا والولايات المتحدة على حدٍّ سواء، وهذا بالضبط ما كان يستتبعه الالتزام بقواعد معيار الذهب. وقع الضرر الأكبر جراء ذلك على الفلاحين، الذين كان ارتفاع أسعار الفائدة في مواجهة انخفاض الأسعار بالنسبة إليهم يشكل ضربة ساحقة. وتعالت الاستغاثات المطالبة بالعودة إلى المعيار الثنائي المعدن، الذي من شأنه أن يسمح للحكومات بتحويل الفضة إلى عملة وزيادة المعروض من النقد. وبلغ التمرد ذروته في الولايات المتحدة، حيث ألقى مرشح الحزب الديمقراطي لمنصب الرئيس لثلاث دورات انتخابية، وليام جينينجز براين، خطبته الشهيرة عام ١٨٩٦ في «المؤتمر الوطني الديمقراطي» التي قال فيها: «لن تصلبوا الجنس البشري على صليب من ذهب.»[21] وقفت البنوك المركزية صامدة وظل نظام معيار الذهب. في نهاية الأمر، ربما ما أنقذ معيار الذهب هو أن ذلك التضخم في الأسعار زال بمجرد أن أسفر العثور على مناجم الذهب في جنوب أفريقيا بعد عام ١٨٨٦ عن ارتفاعٍ في المعروض منه في الأسواق.

وكما علمنا من قبل، كانت العولمة المالية فيما بين القوى الاقتصادية الكبرى في ذلك الوقت نتاجًا لتشابه المعتقدات بين مجموعة مصرفيِّي البنوك المركزية المترابطين الذين كانوا يتخذون جميع القرارات المهمة. أما بالنسبة إلى البلدان الواقعة على هامش

الاقتصاد العالمي في أمريكا اللاتينية والشرق الأوسط وآسيا، فقد كانت محكومة بالمعتقدات التقليدية النقدية أيضًا، على الرغم من أن أكثر هذه البلدان لم يتحوَّل بالكامل إلى اعتماد معيار الذهب. لكن المشكلة الأكثر خطورة في التمويل العالمي تمثَّلت في كيفية ضمان سداد تلك الكيانات السيادية — والمقترضين فيها — ديونها في نهاية الأمر.

وهذه هي مشكلة التمويل الدولي الأزلية ومصدر الوبال عليه. فحينما يمتنع أحد المقترضين داخل أرض الوطن عن السداد، يستطيع المقرِض المغبون أن يتوجَّه إلى المحكمة ويحصل على حكم بالحجز على ما يملكه المقترِض من أصول، ثم ينتظر أن تنفذ السلطات المحلية الحكم. أما حينما يكون الممتنع عن السداد أحد المقترضين الذين ينتمون إلى دولة أجنبية، فلا يكون أمام المقرِض الكثير من الخيارات؛ فليس هناك محكمة دولية لإصدار حكم ضد المقترِض، وكذلك ليست هناك شرطة دولية لإنفاذ ذلك الحكم. وواقع الحال أن ما يقع على المقترِض جراء عدم السداد لا يتجاوز احتمال تلوث سمعته الائتمانية والتكلفة التي قد تترتب على شطبه من أسواق الائتمان الدولية فترة من الوقت.[22] وبالرغم من الخسارة التي تقع على سمعة المقترض، يبيِّن التاريخ أن المتأخرين عن السداد يتمكَّنون في نهاية الأمر من دخول الأسواق المالية الدولية مجددًا. وهذا يترتب عليه تأثيرات عدة. أول هذه التأثيرات، أن المقترض قد لا يتخلف عن سداد التزاماته في حال «عجزه» عن السداد فحسب، بل قد يتخلف أيضًا لمجرد أنه «غير راغب» في سداد هذه الالتزامات، وهو حد يسهُل اجتيازه للغاية. والثاني، أن توقُّع حدوث ذلك لن يجعل أي بنك أو حامل سندات حصيف وبعيد النظر على استعدادٍ لإجراء الكثير من عمليات الإقراض على المستوى الدولي، أو قد يفعل ذلك بشرط المطالبة بأقساط سداد مرتفعة. أو على العكس، سيكون هناك دورات من الانتعاش والركود جراء عمليات الإقراض غير الحصيفة التي تنتهي إلى التخلف عن السداد. إن أسواق التمويل الدولي لا يمكن أن تنتعش ما لم توجد آليات موثوقة لفرض سداد الديون.

وكما هي الحال بالنسبة إلى الاتفاقيات التجارية، ساعد وجود القوارب المسلحة والحكم الإمبريالي كوسائل على إنفاذ عقود الدَّين؛ فالرأسمالي البريطاني الذي استثمر أمواله في إنشاء سكك الحديد الهندية كان على علم بأن «الراج البريطاني» موجود هناك ليضمن سلامة استثماره هذا، وقد عقَّب أحد المسئولين البريطانيين على ذلك قائلًا: «طالما ضمنا للمستثمر نسبة ٥٪ على الإيرادات في الهند، ليس من المهم بالنسبة إليه أن يكون مصير الأموال التي وضعها هناك أن تُلقى في نهر «هوجلي» أو تُحوَّل إلى

قوالب بناء وملاط.»[23] وحينما تعثرت الإمبراطورية العثمانية عن سداد التزاماتها عام ١٨٧٥ لدائنين كان معظمهم بريطانيين وفرنسيين، أقنع الأوروبيون السلطان العثماني المستضعَف بأن يسمح لهم بأن يؤسسوا وكالة خارج حدود دولته الإقليمية لجمع عائدات الضرائب العثمانية. فأصبحت «إدارة الدَّين العام العثماني» (التي بدأت العمل عام ١٨٨١) تمارس نظامًا بيروقراطيًّا واسع النطاق داخل الدولة العثمانية الغرض الأول منه سداد مستحقات الدائنين الأجانب. وفي مصر، حينما هددت حركة التمرد الوطني المصالح المالية البريطانية عام ١٨٨٢، غزا البريطانيون البلاد من أجل «استعادة الاستقرار السياسي» وضمان استمرار سداد الديون الخارجية. في ذلك الوقت، كان رئيس الوزراء البريطاني ويليام جلادستون يستثمر نصيبًا كبيرًا من ثروته في صكوك الدين المصري، وفي هذه الحالة تحديدًا بدا الارتباط بين العولمة المالية والقوة العسكرية واضح المعالم.[24] وانتهى الأمر بأن حكمت بريطانيا مصر حكمًا مباشرًا، على الرغم من أن أهدافها المبدئية لم تكن ترقى إلى ذلك على الإطلاق.

وتاريخ الولايات المتحدة نفسها متباين فيما يتعلق بالوفاء بالديون؛ فرغم تعثُّر كثير من الولايات في سداد ديونها على مدى القرن التاسع عشر، إلا أنه من قبيل المفارقة أن صار الأمريكيون في نهاية الأمر هم المسئولين عن إنفاذ سداد الديون في نصف الكرة الأرضية الغربي؛ فقد أوضح الرئيس ثيودور روزفلت عام ١٩٠٤ (فيما أطلق عليه «نتيجة روزفلت الحتمية» المبنية على عقيدة مونرو) أن الولايات المتحدة ستضمن سداد بلدان أمريكا اللاتينية ديونها الدولية. وبيَّن أنه بإرساله سفنًا حربية إلى «سانتا دومينجو» عام ١٩٠٥، وبالاستيلاء على عائدات الرسوم الجمركية، يهدف في الحقيقة إلى حماية المصالح التجارية هناك بعد أن تعثرت جمهورية الدومينيكان في سداد ديونها، وهو التصرف الذي أشار إلى عزمه على حماية مصالح الدائنين الأجانب؛ ما أسفر عن ارتفاعٍ حادٍّ في أسعار السندات السيادية لبلدان أمريكا اللاتينية.[25] لكن المسألة، قبل ظهور السفن الحربية للولايات المتحدة، لم تكن تتعلق بما إذا كانت الديون ستُجمَع أم لا، بل بما إذا كان الأوروبيون أو الأمريكيون هم الذين سيضطلعون بهذه المهمة. لكن مع استباق روزفلت الأوروبيين بهذا التصرف، قصد ألا يدع مجالًا للشك في أن هذه المنطقة خاضعة للنفوذ الأمريكي.

ومثلما حدث في حالة التجارة الحرة، أدَّى اجتماع مزيج خاص من السياسات المحلية ونظم المعتقدات وإنفاذ الطرف الثالث إلى ظهور معيار الذهب وحدوث العولمة

المالية. وحينما ضعفت هذه القوى، بعد أن بدأت السياسات الجماهيرية تؤكد قوتها، ضعف التمويل الدولي كذلك. ويمثل انهيار معيار الذهب في نهاية الأمر خلال حقبة الثلاثينيات من القرن العشرين نافذة كاشفة عن هشاشة هذا المزيج.

(٤) زوال معيار الذهب

أذنت الحرب العالمية الأولى ببدء عهد من الضوابط الحكومية الكثيفة على تداوُل العملة الأجنبية، تبعه عدم استقرار خلال عشرينيات القرن العشرين. وتوقفت جميع الحكومات بما فيها الحكومة البريطانية عن الالتزام بقابلية تحويل العملة إلى ذهب خلال فترة الحرب، وفرضت قيودًا تمنع حرية إبدال العملة المحلية بعملات أجنبية (رقابة على الصرف). وبعد أن وضعت الحرب أوزارها شهدت عدة دول أوروبية (ألمانيا والنمسا وبولندا والمجر) تضخمًا مفرطًا خلال السنوات الأولى من عشرينيات القرن العشرين. كان هذا وقتًا عصيبًا بالنسبة إلى حركة تداول العملات الأجنبية، لا سيما مع تكرار التذبذب الحاد في أسعار صرف العملات. ورأى المسئولون أن العودة إلى معيار الذهب أمر حتمي في وقتٍ ما خلال العشرينيات؛ من أجل إعادة التمويل الدولي إلى حالته الطبيعية. لكن ظلت الأسئلة تُطرح حول توقيت القيام بذلك، وحول ما إذا كان ينبغي لهذه العودة أن تكون وفقًا لمعادلة فترة ما قبل الحرب (جنيه استرليني = ٤٫٨٧ دولارات أمريكية)، أم وفقًا لسعر صرف أقل. كانت حجة تخفيض قيمة الجنيه الاسترليني واضحة، لكن الحقيقة المؤكدة التي لم تدرَك إلا لاحقًا: أن نجم الاقتصاد البريطاني قد أفل؛ الأمر الذي كان يفرض حاجة إلى تخفيض قيمة الجنيه للتأقلم مع هذا الأمر.

وبالرغم من كل ما أبداه وينستون تشرشل لاحقًا من حنكة سياسية خلال الحرب العالمية الثانية، إلا أنه لم يكن يملك عقلية متميزة في المجال الاقتصادي، أو يعير الاقتصاد قدرًا كبيرًا من الاهتمام؛ لذا كان من سوء الطالع أن يصبح وزيرًا للخزانة عام ١٩٢٤، قُبيل عودة بريطانيا لمعيار الذهب. وقد اعترف دون تردد بأنه لم يكن يملك الخبرة اللازمة حينما كان يتشاور مع مرءوسيه في وزارة الخزانة. وقال ساخرًا: لو كانوا «جنودًا أو جنرالات، لفهمت ما يتحدثون عنه. بدا الأمر لي كما لو كانوا يتحدثون جميعًا اللغة الفارسية.»[26]

ارتفعت الأسعار في بريطانيا خلال فترة الحرب بأكثر من ثلاثة أضعاف، وبالرغم من الانكماش الاقتصادي الحاد (الذي قاربت نسبته ٥٠٪) في أعقاب الحرب، فقد ظلت

أعلى من الأسعار في الولايات المتحدة. علاوةً على أن بريطانيا راكمت ديونًا كبيرة مقارنةً بالولايات المتحدة التي باتت تتربَّع فوق نصيب وافر من احتياطي الذهب في العالم. ووجدت الحكومة البريطانية نفسها مدفوعة للإبقاء على ارتفاع أسعار الفائدة كي تَحُول دون هروب رءوس الأموال إلى خارج البلاد، وظل معدل البطالة مرتفعًا عند نسبة ١٠٪. وصارت قيمة الجنيه السوقية خلال معظم هذه الفترة أقل بكثير من قيمته التي كانت تعادل ٤٫٨٧ دولارات أمريكية قبل الحرب. كان كينز أبرز من اعتقدوا أن العودة إلى سعر صرف العملة في فترة ما قبل الحرب ستشكل كارثة؛ لأنها ستجعل الاقتصاد البريطاني مثقلًا بعبء عملة مبالغ في تقدير قيمتها، وبمواجهة مشكلة خطرة على صعيد قدرته التنافسية بالنظر إلى المستوى الذي بلغته الأسعار في بريطانيا. حظي هذا الرأي بتأييد رجال الصناعة البريطانيين وقطب الصحافة اللورد بيفر بروك.

لكن تشرشل لم يأخذ برأيهم، وأخذ برأي الخبراء الماليين و«بنك إنجلترا»؛ الأمر الذي ندم عليه أشد الندم فيما بعد؛ فقد أقنعه مجلس إدارة البنك ومحافظه مونتجيو نورمان أن العودة إلى معيار الذهب بأي معادلة أخرى غير معادلة ما قبل الحرب سيقوض الهدف المنشود. وأكَّدوا أن مصداقية النظام متوقفة على ثبات معادلة أسعار الصرف؛ لأنك إذا غيرتها مرة فستظن الأسواق أن تكرار ذلك يمكن أن يحدث ثانية. لم تكن المسألة اقتصادية فحسب، بل أخلاقية أيضًا؛ إذ كانت العودة وفقًا للمعادلة القديمة بالنسبة إلى الأصوليين «التزامًا أخلاقيًّا من جانب الدولة البريطانية تجاه عملائها في جميع أنحاء العالم الذين أودعوا مدخراتهم وأصولهم وثقتهم في بريطانيا وعملتها.»[27] وإذا صارت العمالة والصناعة البريطانيتان غير تنافسيتَين، فببساطةٍ شديدة لا مناص من مواجهة فترة انكماشٍ في الأجور والأسعار. لم تكن هذه أول ولا آخر مرة في التاريخ يصف المصرفيون دواءً مرًّا ليتجرعه آخرون. وفي هذه الحالة، كما في الكثير من الحالات غيرها، استفادوا أيضًا من أن ما كان يُنظر إليه باعتباره «سياسات اقتصادية رشيدة» كان حليفًا لهم.

وبالرغم من استمرار انكماش الأسعار، لم يتحسن وضع الاقتصاد البريطاني مطلقًا مع العودة وفقًا للمعادلة القديمة. وظلت الأجور والأسعار مرتفعة للغاية بالنسبة إلى الاقتصاد البريطاني بدرجةٍ لا تمكِّنه من استعادة قدرته التنافسية الخارجية وتعديل اختلال التوازن التجاري، ولحق ضرر بالغ بالصناعات الموجَّهة نحو التصدير مثل الفحم والصلب، وبناء السفن والمنسوجات، وارتفع معدل البطالة في نهاية المطاف إلى ٢٠٪،

واستشرت الاضطرابات العمالية والإضرابات. وعلى الرغم من أن الاقتصاد كان لا يزال في حالة يُرثى لها، اضطُر «بنك إنجلترا» للإبقاء على أسعار الفائدة مرتفعة للحيلولة دون تدفُّق كميات هائلة من الذهب للخارج — فيما يُعد منافسةً حقيقيةً مع دول مثل فرنسا، التي عادت إلى معيار الذهب عام ١٩٢٦ وفقًا لمعادلة كانت أكثر قدرة على المنافسة. أما الولايات المتحدة فلم تساعد بالكثير، على الرغم من الدعم المالي الذي قدمته للجنيه الاسترليني في وقتٍ سابق. فعندما رفع بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك سعر الفائدة في مطلع عام ١٩٢٨ لوقف ما اعتبره إفراطًا في المضاربة في وول ستريت، وضع بذلك مزيدًا من عبء الضغط على الدول التي تعاني عجزًا في ميزان المدفوعات الخارجية مثل بريطانيا؛ فقد وضع ارتفاع أسعار الفائدة في الولايات المتحدة تلك الدول أمام أحد خيارين: إما أن تحذوَ حذوَ أمريكا وترفع أسعار الفائدة فيها، أو أن تعانيَ مزيدًا من نزيف الذهب ورأس المال. وأخيرًا، في سبتمبر عام ١٩٣١، نبذت بريطانيا مرة أخرى معيار الذهب. وبمجرد إلغاء هذا المعيار، باتت الأيام الباقية لهذا لنظام معدودة؛ فقد ألغى فرانكلين روزفلت معيار الذهب في الولايات المتحدة عام ١٩٣٣ كي يتمكن من تحقيق التوسع النقدي، تلته في ذلك فرنسا وما كانت تُسمى «دول تكتل الذهب» عام ١٩٣٦.

لقد حدث أن وقع معيار الذهب تحت ضغط من قبلُ خلال زمن السلم، لا سيما إبَّان فترة الانكماش التي نجمت عن نقص الذهب خلال سبعينيات القرن التاسع عشر. لكن ما الاختلافات في هذه المرة؟ أولًا: تغيرات في الاقتصاد، ثم في السياسة، ثم في الاقتصاد مرة أخرى.

لنبدأ بالجولة الأولى من تغيرات الاقتصاد. كان النموذج الذي تقدمه كتب علم الاقتصاد عن التكيف في ظل معيار الذهب يفترض وجود أسواق عمالة مرنة الأجور تتسم بالاستقلالية واللامركزية. فإذا صارت الصناعات المحلية غير تنافسية على المستوى العالمي، انخفضت الأجور والتكاليف الأخرى مما يساعد هذه الصناعات على استعادة حصة من السوق، كما أن انخفاض أجور العمالة من شأنه أن يحد من البطالة. بالطبع لم يحدث قط أن كان هذا بالضبط هو الطريقة التي يعمل بها الاقتصاد، لكنه صار شيئًا أقرب إلى الخيال بمرور الوقت وانتظام العمالة في تنظيمات ونقابات عمالية أثبتت قوتها. وقد ازدادت عضوية النقابات ازديادًا كبيرًا خلال العقدين اللذين سبقا عشرينيات القرن العشرين، وصارت اضطرابات عمال الصناعة في ازدياد، بالغة أوجَها فيما سُمي

«الإضراب العام» في عام ١٩٢٦؛ فأصبحت قدرة العمال على إبقاء الأجور على حالها تدل على أن أي انكماش نقدي مستدام ناجم عن تدفق الذهب إلى خارج البلاد (أو التهديد بذلك) — كما حدث في حالة بريطانيا — لن يُسفر إلا عن بطالة مستدامة. لم تتضح التأثيرات الكاملة لهذه السياسة الاقتصادية إلا بعد أن نشر كينز كتابه الرائع عام ١٩٣٥–١٩٣٦ «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» الذي أوضح فيه أسباب فشل معيار الذهب في العمل بسلاسة في الاقتصادات المعاصرة.

ثم يأتي دور السياسة. بصرف النظر عن حدْس مسئولي البنوك المركزية وسادتهم السياسيين خلال حقبة الثلاثينيات، أدركوا أنه ما عاد باستطاعتهم البقاء بمعزل عن العواقب السياسية للركود الاقتصادي وارتفاع معدل البطالة؛ فالعمال لم ينضموا إلى نقابات فحسب، بل صار لهم حق في التصويت أيضًا. لقد تضاعف عدد من يحق لهم التصويت في بريطانيا أربعة أضعاف خلال العقد الذي تلا الحرب العالمية الأولى،[28] وبات من المؤكد أن الصحف والقنوات الإذاعية في طريقها لأن تصبح «وسائل إعلام جماهيرية»؛ إذ بلغ مجموع ما تحققه الصحف القومية البريطانية اليومية من توزيع ١٠ ملايين نسخة بحلول ثلاثينيات القرن العشرين.[29] وصارت السياسة الاقتصادية تخضع لقواعد الديمقراطية. دخلت السجال أيضًا حركة اشتراكية متنامية. كل هذا صار يشير إلى أن أي حكومة منتخبة ديمقراطيًّا إذا ما خُيرت بين معاناة العواقب الاقتصادية لاستشراء البطالة بين الجماهير أو نبذ معيار الذهب، فستختار الخيار الثانيَ في نهاية الأمر. كانت الديمقراطية تتنافى مع منح معيار الذهب أولوية مطلقة.

ثم حلت الجولة الثانية من تغيرات الاقتصاد، التي وجهت الضربة القاضية؛ فبمجرد أن تتشكك أسواق المال في مصداقية التزام الحكومة بتثبيت معادلة تحويل النقود إلى ما يكافئها من ذهب، تتحوَّل إلى قوة لهدم الاستقرار؛ فتصبح الحكومات فريسة سهلة لهجمات المضاربة. ويبيع المستثمرون العملة المحلية ويشترون الأجنبية ويُخرجون رءوس أموالهم إلى خارج البلاد بمجرد أن يتناهى إلى أسماعهم أدنى تلميح حول مشكلة في الأفق. في المقابل، لو توافر الالتزام بمعادلة التحويل، لكان باستطاعتهم أن يتراجعوا عن معاملاتهم ولن يخسروا شيئًا. لكن إذا انخفضت قيمة العملة، فستكون أمامهم الفرصة لكسب أطنان من النقود حينما يشترون العملة المحلية مجددًا بسعر أرخص بكثير عند إعادة رءوس أموالهم إلى البلاد مرة أخرى. وهذه حالة مألوفة تحدث مع ثبات أسعار الصرف؛ فأسواق المال في هذه الحالة تنظر إلى الأمر من منطلق «إما أن أفوز أنا أو

تخسر أنت.» وخلال عملية بيع العملة المحلية، يمارس المضاربون بالطبع ضغطًا على قيمة العملة وينتهي الأمر بتسريع انهيار معادلة التحويل. وتتمكن توقعاتهم من تحقيق نفسها بسهولة.

لقد بين المصير الذي آلت إليه بريطانيا في الفترة التي فصلت بين الحربين العالميتين أن القواعد النقدية والمالية المتشددة كقواعد معيار الذهب لا تتماشى مع الاقتصاد المعاصر أو أسلوب الحكم الحديث. ورواية معيار الذهب التي تُصور نظامًا ماليًّا عالميًّا يعمل بسلاسة وينظم نفسه ذاتيًّا ما عادت مقنعة لأحد في مواجهة الواقع السياسي الجديد الذي خلقته الديمقراطية، وهذا هو الدرس الذي سيتم تعلُّمه مجددًا في تسعينيات القرن العشرين.

(٥) الحمائية في فترة ما بين الحربين العالميتين

أثبتت السياسات المحلية أنها قوة مؤثرة على صعيد الجبهة التجارية أيضًا خلال ثلاثينيات القرن العشرين؛ فقد شهد التعاون الدولي التجاري في ذلك العقد فشلًا ذريعًا؛ فوضى تطورت مسفرة عن «الكساد الكبير». كانت الولايات المتحدة من بين أشد من اعتدَوْا على حرية التجارة، وزاد تفاقم الحمائية بفرضها أعلى تعريفات جمركية في تاريخها عام ١٩٣٠. فقد كانت «تعريفة سموت-هاولي» المعيبة استجابة للانخفاض في أسعار السلع والتراجع الاقتصادي، وكان الهدف من ورائها أن تنال كل صناعة لها صوت في الكونجرس الاحتماء بجدران عالية من الحماية. ومنذ ذلك الحين صارت هذه التعريفة مرادفًا للحماية الحكومية المتفاقمة والمدمرة. كان لدى الدول الأوروبية أسباب اقتصادية مشابهة دفعتها إلى اللجوء إلى فرض حواجز أمام التجارة، وجاء تصرف الولايات المتحدة ليكون مشجعًا لها على اتباع النهج نفسه ومبررًا لذلك. حتى بريطانيا ركبت هذه الموجة بأن فرضت تعريفة نسبتها ١٠٪ على مجموعة واسعة النطاق من الواردات.[30] لكن ما تسبَّب في ضرر بالغ على نحوٍ استثنائي كان انتشار الحدود الكمية (أو حصص الاستيراد) التي لم يجرِ الالتزام بها بدرجة كبيرة حبًّا في الاستفادة من رسوم الاستيراد الأكثر ضمانة. وما لبث أن جاء هتلر إلى سدة الحكم عام ١٩٣٣ واستخدم السياسات التجارية استخدامًا استراتيجيًّا بحيث يستخلص أكبر قدر ممكن من الفائدة من جيران ألمانيا في جنوب شرقي أوروبا.[31] امتدت موجة الحمائية أيضًا إلى البلدان النامية كالهند وبلدان أمريكا اللاتينية؛ حيث كانت البحرية البريطانية بالغة الضعف والانشغال بأمور

أخرى بدرجة لا تسمح لها بفرض حرية التجارة في بلدان هامش الاقتصاد العالمي، وانخفض حجم التجارة العالمية في الفترة بين عامَي ١٩٢٩ و١٩٣٧ إلى نصف ما كان عليه من قبل.[32]

كانت الكارثة الاقتصادية التي باتت تُسمى «الكساد الكبير» السبب المباشر لردة الفعل الحمائية؛ فمع تعثُّر الفلاحين في سداد قروضهم، وإغلاق عدد من الشركات، وبلوغ البطالة معدلات غير مسبوقة، كان الْتِماس الحماية من منافسة الواردات الخارجية ردَّ فعلٍ طبيعيًّا، ولو أنه تبيَّن في نهاية المطاف أنه ضربة قاضية وجَّهتها جميع الدول الحمائية لنفسها. لكنَّ للحمائية جذورًا أعمق تكمن في الدور المتغير الذي تلعبه الحكومة في المجتمع؛ فالمجتمع النشط المتمتع بالتمكين السياسي — نتيجةً لدعم التصنيع والتحوُّل إلى الديمقراطية واندلاع الحرب العالمية الأولى — يحتاج إلى حماية اقتصادية أكبر من جانب الحكومة في مواجهة الأزمة القصوى. مع ذلك لم توفر الحكومة مظلة وافية من شبكات الأمان والضمان الاجتماعي كي تتلافى ضرر المنافسة الدولية وتذود عن الطبقة العاملة من عواقب التجارة. حتى الدول التي ظلت مستمرة في الالتزام بمعيار الذهب فترة أطول (مثل فرنسا وسويسرا) — ومن ثَمَّ لم تملك ما يكفي من الحرية لتحفيز اقتصادها — كانت بصفةٍ خاصة ميالة إلى فرض حواجز أمام التجارة.[33] أما نظم المعتقدات والعادات التي كانت تحكم التعاون الدولي الذي أفاد العالم في ظل أحوال اقتصادية صحية بالقدر المعقول، فقد تهدَّمت تحت وطأة التأثير المزدوج لتغيُّر الظروف الاقتصادية وازدياد أعداد المساهمين في الاقتصاد الذين باتت الحكومات ملزَمة بأن تكون مسئولة عنهم وخاضعة لمساءلتهم.

كان اقتصاد العالم قد نما بحيث تجاوز حجمه النظام الاقتصادي «الليبرالي» الكلاسيكي، ومع ذلك لم يكن بعدُ ثَمَّةَ بديل مقبول متاح. ويعلِّق على ذلك عالم السياسة بجامعة هارفرد جيفري فريدن قائلًا: «لقد أكَّد مؤيدو النظام الكلاسيكي أن منح الأولوية للعلاقات الاقتصادية الدولية يتطلب التقليل من شأن شواغل أخرى مثل الإصلاح الاجتماعي وبناء الأمة وتمكين الحقوق الوطنية.» وبمجرد أن تقوَّضت حجتهم انفتحت بوابات الهويس؛ ففضَّل الشيوعيون الإصلاح الاجتماعي على الاقتصاد العالمي وعزلوا أنفسهم عن الأسواق الدولية، وفضَّل الفاشستيون بناء الأمة؛ مما أسفر عن ظهور موجة من القومية الاقتصادية في أوروبا والدول النامية.[34]

وكي نتلافى الكوارث الاقتصادية والسياسية المماثلة، ينبغي أن يسعى أي نظام اقتصادي عالمي مستقبلي إلى مزيد من التوازن بين متطلبات الاقتصاد الدولي ومتطلبات فئات المجتمع المحلية. واستهداف هذه المواءمة سيتطلب بدوره أن نفهم على نحوٍ أفضل كيف تُحدث التجارة الحرة اضطرابات اجتماعية.

الفصل الثالث

لماذا لا يفهم الجميع أسباب تأييد التجارة الحرة؟

إن التجارة الحرة ليست من سنن الكون، وإنما نحن الذين نوجِد حرية التجارة — أو نوجِد شيئًا أقرب ما يكون إليها — ولا نفعل ذلك إلا حينما تكون الظروف موائمة لذلك وتكون الأولوية على المستويَين السياسي والفكري للمصالح المرجوَّة من وراء التجارة الحرة. لكن لماذا تجري الأمور على هذا المنوال؟ ألا تجعلنا التجارة الحرة جميعًا أفضل حالًا على المدى الطويل؟ وإذا كانت التجارة الحرة هدفًا صعب التحقيق على هذا النحو، فهل يُعزى ذلك إلى المصالح الشخصية الضيقة، أم إلى النزوع إلى إعاقة التقدم، أم إلى الإخفاق السياسي، أم إلى كل هذه الأمور مجتمعة؟

قد يكون من السهل أن نربط دائمًا التجارة الحرة بالتقدم السياسي والاقتصادي، والحمائية بالتأخر والانحدار. لكن هذا قد يكون مضللًا أيضًا، كما شهدنا في الفصل السابق؛ فالحالة الحقيقية للتجارة يصعب معرفة كُنهها؛ ومن ثَمَّ تعتمد اعتمادًا كبيرًا على السياق الذي توجد فيه. ونحن لسنا بحاجة إلى أن نفهم اقتصاديات حرية التجارة فحسب، بل أن نفهم أيضًا ما لها من تأثيرات على عدالة التوزيع والمعايير الاجتماعية.

(١) مضاهاة التجارة بالتقدم التكنولوجي

لا توجد بداية أفضل من عام ١٧٠١ مع شخص يُدعى هنري مارتن. كاد مارتن، الذي كان محاميًا ومواليًا لحزب «الأحرار» (أو «الويج» كما كان يُسمى في ذلك الوقت) في إنجلترا في مطلع القرن الثامن عشر يذهب في طي النسيان. سبق مارتن عصره بالكثير

حينما كتب — قبل آدم سميث بثلاثة أرباع قرن، وقبل ديفيد ريكاردو بأكثر من قرن — أعظم ما عرفه بني البشر من رسائل عن التجارة الحرة.[1]

رأى مارتن أن المركنتليين الذين سيطروا على التفكير في السياسة الاقتصادية لم يتسببوا إلا في الارتداد إلى الخلف على الصعيد التجاري. كانت الرؤية السائدة تذهب إلى أن بريطانيا ينبغي ألا تستورد شيئًا عدا المواد الخام كي تحتفظ بالتصنيع للمنتجين المحليين. وكانت ثَمَّةَ معارضة جماهيرية كبيرة تواجه «شركة الهند الشرقية» التي كانت قد بدأت تستورد المنسوجات القطنية من الهند. لكن مارتن رأى غير ذلك؛ إذ شعر أن استيراد السلع المصنعة من الهند يمثل فائدةً للدولة الإنجليزية لا خسارةً لها.

أراد مارتن أن يواجه المركنتليين برأيه مباشرةً، لكن كانت تواجهه مشكلة؛ إذ كان حريصًا أيضًا على نيل منصب عام. كان سيعين في نهاية الأمر، عام ١٧١٥، مفتشًا عامًّا على الواردات والصادرات، وهو منصب استُحدث نتيجةً لهوس المركنتليين بحجم التجارة، وهو ما تطلب أن يحصيَ مارتن التجارة الواردة إلى إنجلترا والصادرة منها. ولو كان صرَّح على الملأ بما يعتنقه من معتقدات تؤيد حرية التجارة لتقوضت طموحاته السياسية؛ ومن ثَمَّ، سيطرت نزعة الحمائية في ذلك الوقت؛ ولهذا، حينما خط مارتن، عام ١٧٠١، مؤلفه التحريضي «تأملات في تجارة شركة الهند الشرقية» الذي كان بريئًا في ظاهره، اضطُر إلى نشره دون أن يحمل اسمه.[2] وقد استبق في هذا الكتيب المميز تقديم كثير من الحجج التي ساقها مؤيدو التجارة الحرة من الاقتصاديين الذين أتَوْا بعده بزمن طويل للدفاع عن آرائهم. والأروع من هذا أن ذهنه تفتَّق عن «الحجة الدامغة» التي تثبت أفضلية التجارة الحرة، والتي أحدثت أثرًا مدويًا تفوَّقت به حتى على كثير من كتب الاقتصاد اليوم.

وتعتمد حجة مارتن على تشبيه التجارة الدولية بالتقدُّم التكنولوجي؛ فقد أشار إلى أمثلة كانت مألوفة للقراء في ذلك الوقت. يقول مارتن: خذ مثلًا ماكينة نشر الخشب، التي تسمح لشخصين فقط أن يؤدِّيا عملًا كان أداؤه سيتطلب ثلاثين شخصًا في حالة عدم توافرها. يمكننا أن نستخدم هؤلاء الثلاثين شخصًا إذا لم نردَّ استخدام هذه الماكينة، لكن ألن يكون هذا العدد أكثر من اللازم بثمانيةٍ وعشرين شخصًا؛ ومن ثَمَّ يكون إهدارًا لموارد الدولة؟ أو، تأمل صندلًا في نهر يصلح للملاحة؛ حيث يستطيع خمسة رجال على متنه أن ينقلوا الشحنة التي كان نقْلها سيتطلب مائة رجل ومائة فرس في حال نقْلها برًّا. يمكننا بالطبع أن نستخدم هذا العدد الكبير من الرجال والخيل لأداء العمل إذا

لم نستغل النهر، لكن ألن يكون هذا أيضًا إهدارًا للموارد؟ كان مارتن يعتقد أن قرَّاءه سيعتبرون الاستغناء عن الابتكارات التكنولوجية، كماكينة نشر الخشب أو الصنادل، حمقًا بيِّنًا؛ وبِناءً على المنطق نفسه قدم الحجة الدامغة متسائلًا: أليس إهدارًا أن نستخدم عمال نسيج في إنجلترا بينما يمكن الحصول على المنسوجات التي ينتجونها من الهند باستخدام عدد أقل من العمال؟[3]

نستطيع طبعًا أن ننتج المنسوجات محليًّا، أو يمكننا أن نحصل على كمية المنسوجات نفسها من الهند بأن ننتج نحن سلعة أخرى نستطيع مبادلتها مقابل هذه المنسوجات. وفي حال كان إنتاج السلعة الثانية يتطلب عددًا أقل من العمال، سيكون هذا بمثابة تكنولوجيا أفضل هبطت علينا من السماء لتوفر لنا ما نحتاج من منسوجات. لا ريب أننا لن نفكر في حرمان الوطن من فوائد ماكينات النشر والصنادل، أو أي ابتكارات أخرى توفر العمالة. وقياسًا على ذلك، ألن يكون من الحمق أيضًا أن نرفض واردات مصنِّعي الهند؟

تصيب حجة مارتن الداعمة للتجارة الحرة عين ما تنجزه التجارة، وهي فاعلة في بيانها وفصاحتها؛ إذ مَن عساه أن يكون ضد التقدم التكنولوجي؟ وحينما أواجه طلبتي بهذه الحجة، سرعان ما يركز أحدهم على أحد مثالبها؛ فهي تفترض أن العمالة التي سُرحت من إنتاج المنسوجات داخل البلاد ستجد عملًا آخر في مكانٍ ما. لكن إذا ما ظلت هذه العمالة عاطلة، فلن يكون لمكاسب توفير العمالة أثر ملموس. لكن التشابه الذي يسوقه مارتن فيه ما يحصنه ضد هذا التحدي، على الأقل للجولة الأولى؛ فالتقدم التكنولوجي لا يختلف عن التجارة الحرة؛ إذ إنه، أيضًا، يسرِّح عمالة وقد يؤدي إلى حدوث بطالة مرحلية. وإذا كنت تؤيد التقدم التكنولوجي، فأنت ولا شك تؤيد التجارة الحرة!

لكن ثَمَّةَ نقطة ضعف واحدة في حجة مارتن؛ إذ على الرغم من أنها توضح الأسباب التي تجعل التجارة مفيدة بالنسبة إلى إنجلترا، فإنها لا توضح الأسباب التي تجعلها مفيدة بالنسبة إلى الهند أيضًا؛ إذ لماذا قد ترغب الهند في أن تبيع منسوجاتها لإنجلترا مقابل مصنوعات إنجليزية إذا كانت المنسوجات الهندية — في واقع الأمر — تتطلب عمالة أكثر كي تنتج، وتكلف الهند تكلفة تفوق قيمة ما تشتريه في المقابل؟ ظلت هذه الثغرة مكمن ضعف في الحجة إلى أن أتى ديفيد ريكاردو بمثاله الشهير عام ١٨١٧ عن تجارة الأقمشة والخمور بين إنجلترا والبرتغال، ورسَّخ على نحوٍ حاسم مبدأ الميزة

النسبية. فمن غير المحتمل أن تكون الظروف التي يواجهها المنتجون الهنود شبيهة بتلك التي تسود إنجلترا. وإذا ما قورن المنتجون الهنود بنظرائهم في إنجلترا فسيتبيَّن أن إنتاجيتهم من المنسوجات تفوق إنتاجيتهم من أنواع السلع التي يستطيع المنتجون الإنجليز تصنيعها، وأن تكلفة المنسوجات في الهند تقل عن تكلفة تلك السلع الإنجليزية. وهكذا سينتهي الأمر بأن يشتريَ كلا البلدين ما يكون ثمنه رخيصًا خارج البلاد وباهظًا داخلها، وأن يقتصدا في استخدام العمالة على النحو الذي ذهب إليه مارتن؛ وبهذا تعود التجارة بالفائدة على كل الأطراف؛ فهي ليست لعبة ذات مجموع صفري.

يلاحَظ أيضًا أن ثَمَّةَ مكاسب متبادلة تتحصل من التجارة حتى في حال كانت الهند تُنتج كلا النوعين من السلع بإنتاجية تقل عن إنتاجية إنجلترا (تكلفة عمالة أعلى). فكل ما تحتاجه الهند هو ألا يكون مستواها سيئًا في تصنيع المنسوجات كما هو في تصنيع غيرها من السلع؛ وذلك لأن الاختلاف بين الدول في التكاليف «النسبية»، وليس التكاليف المطلقة، هو ما يصنع الميزة النسبية.

إن هذه حجة قوية غالبًا ما يفشل نقاد التجارة الحرة في استيعابها بالكامل قبل التصدي لها. كما أشار بول صامويلسون عند رده على تحدٍّ من شخص متخصص في الرياضيات لا يُكِنُّ التقدير اللازم للعلوم الاجتماعية، بأنها في الغالب الفرضية الوحيدة في علم الاقتصاد التي تعتبر صحيحة وغير تافهة في الوقت نفسه؛ فقال صامويلسون: «أما عن كونها صحيحة من الناحية المنطقية، فهذا أمر لا حاجة لبرهنته وأنا أمام متخصص في الرياضيات، وأما عن كونها ليست تافهة، فأفضل ما يشهد بصحة هذا أن الآلاف من الرجال المرموقين والفطنين لم يتمكَّنوا قط من التوصل إليها أو استيعابها استيعابًا كاملًا لدى شرحها لهم.»[4] وقد يحدث في كثير من الأحيان أن يحل الاستدلال المغلوط محل التفسير الذكي العقلاني لمسألة التجارة؛ ففي تصريح شهير، لكن يُشك في صحته، يُنسب إلى إبراهام لنكولن، يقال إن «محرر العبيد العظيم» قال:

> لا أعرف الكثير عن مسألة التعريفات، لكن ما أعرفه جيدًا أننا حين نشتري السلع المصنعة بالخارج نحصل على السلع ويحصل الأجانب على النقود. أما حينما نشتري السلع المصنعة محليًّا؛ فنحصل على السلع والنقود معًا.[5]

بالطبع هذا تحديدًا هو نوع المغالطات المركنتلية التي أراد مارتن (وآدم سميث وديفيد ريكاردو وبول صامويلسون من بعده) أن يدحضه؛ فالتكلفة الحقيقية لاستهلاك السلع

لا تتمثل في النقود التي تتيح إتمام الصفقة، بل في العمالة وغيرها من الموارد النادرة التي نُضطر إلى استخدامها للحصول على ما نحتاجه.

(٢) تشكك الجمهور في التجارة

غالبًا ما تؤدي هذه المغالطات إلى نفاد صبر الاقتصاديين من الاحتجاجات على التجارة الحرة وصرف كل من يرغبون في التدخل في هذا الشأن. ليس من الصعب دحض الكثير من الحجج المناهضة للتجارة؛ لأنها لا تصمد كثيرًا أمام التدقيق، لكن في أوساط عامة الجمهور يُعتبر التشكك في التجارة بالغ الانتشار بدرجة يصعب معها القضاء عليه؛ إذ يظهر استقصاء تلو الآخر أن أغلبية واضحة من الناس تؤيد فرض قيود على الواردات بغرض «حماية» فرص التوظيف والاقتصاد. ولا تكاد الولايات المتحدة تُستثنى من ذلك؛ فعلى سبيل المثال، أظهر استقصاء عالمي كان قد أُجري في أواخر تسعينيات القرن العشرين تأييدًا كاسحًا لحماية التجارة؛ فقد فضَّل ما يقرب من ٧٠٪ من العينة التي أُجري عليها الاستقصاء العالمي فرض قيود على الواردات.[6]

في أي بلد، يكون الأفراد ذوو التعليم العالي أقل ميلًا إلى الحمائية من غيرهم. لكن في كثير من البلدان لا تكاد التجارة تحظى بشعبية حتى بين هذه الفئات؛ ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال تسيطر المشاعر المناهضة للتجارة على فردَين من كل ثلاثةٍ وسط الأفراد المنتمين إلى ثلث السكان الأعلى تعليمًا.[7]

وبطبيعة الحال يميل الأفراد المعرَّضون لتكبُّد خسائر في دخولهم جراء توسُّع التجارة إلى نزعة الحماية. لكن رغم الدور الذي تلعبه الدوافع الاقتصادية الضيقة، فهي لا تعد مسئولةً مسئوليةً كاملة عن انتشار مناهضة التجارة؛ فالأشخاص ذوو الحس الوطني القوي والصلات الاجتماعية ذات الطابع الشيوعي — مع جيرانهم أو منطقتهم أو دولتهم — ينفرون من التجارة الدولية، مهما كان نوع الوظائف التي يشغلونها ومهما بلغ مستواهم التعليمي. والمرأة غالبًا ما تكون أقل اهتمامًا بالتجارة من الرجل، حتى إذا كانت في الوضع الاقتصادي نفسه أو الوظيفة نفسها؛ فالقيم والهُويات والعلاقات تلعب كلها دورًا في هذا الأمر؛[8] لذا سيكون من قبيل السطحية المفرطة أن نعزوَ انتشار الرؤى المناهضة للتجارة إلى مجرَّد الحرص على المصلحة الشخصية أو إلى الجهل وحده.

هل من الممكن أن يكون لدى عامة الناس حس فطري أفضل مما كنا نتوقع إزاء تعقيد الحجج المؤيدة للتجارة الحرة؟ في الحقيقة، رغم ما يميز حجج مارتن وديفيد

ريكاردو وغيرهم من قوة وروعة، لا تنتهي قصة التجارة عند هذا الحد، وإلا لكانت حياة أي خبير اقتصادي في التجارة ستُمسي مُملة للغاية. حسنًا، ربما لا تكون مثيرة كحياة ميك جاجر، لكن يمكنني أن أؤكد لكم أن كسب العيش من علم الاقتصاد الدولي يستلزم ما هو أكثر من إعادة تأكيد أهمية الميزة النسبية يومًا بعد آخر. وكل طالب بلغ مستوًى متقدمًا في دراسة التجارة يتعلم أن ثَمَّةَ الكثير من التحريفات والمغالطات المثيرة في قصة مكاسب التجارة؛ فهناك قائمة طويلة بالمتطلبات التي يجب أن تتوافر كي نبلغ درجة معقولة من الرضاء بأن حرية التجارة تحسِّن مستوى الرفاهية الاجتماعية بصفة عامة؛ ففي بعض الأحيان يكون الإقلال من التجارة أفضل من الإكثار منها، ويكون تشبيه التجارة بالتقدم التكنولوجي مُضللًا بطرق تبين لنا بجلاءٍ السبب في وجود هذه الهوة في النقاش العام بين خبراء الاقتصاد وعامة الجمهور.

(٣) تقييد الحجة المؤيدة للتجارة الحرة

لنعُد إلى وجهة نظر مارتن التي ذهبت إلى أن الواردات تؤدي إلى الاقتصاد في استخدام الموارد. بطبيعة الحال، من المنطقي أن نستورد السلع ما دام إنتاج السلع التي نصدِّرها وتأتي بثمن الواردات يتطلب عمالة أقل مما كانت ستتطلبه هذه الواردات لو حاولنا أن ننتجها نحن. لكن كيف نحسب في الواقع تكاليف العمالة التي تذهب في إنتاج مختلِف السلع، وكذلك النفقات الأخرى التي تتصل برأس المال والحرفيين المهرة والأرض وما إلى ذلك من مستلزمات الإنتاج؟ وما وسيلة القياس المناسبة؟

كان المنظِّرون الأوائل — أمثال هنري مارتن وآدم سميث — مفرطين في السطحية إلى حدٍّ ما حينما افترضوا أن مجرد النظر إلى تكاليف الإنتاج الفعلية أو عدد الأفراد المستخدمين في عملية الإنتاج كافٍ لقياس التكاليف؛ فالتكاليف التي نتكبدها كمستهلكين ومنتجين أفرادًا لا تكون دائمًا التكاليف النسبية ذاتها من وجهة نظر الدولة ككل.[9]

فالتكاليف التي يتكبدها المجتمع من عمالة (وغيرها من الموارد) حين تُستخدم في نشاطٍ ما قد تكون أقل أو تكون أكثر من التكلفة التي يتحملها مستخدِم العمال مباشرة ويدفع مقابلها المستهلك. دعنا نُطلق على التكاليف الأولى «اجتماعية» وعلى الثانية «خاصة». تكون التكاليف الاجتماعية أعلى من التكاليف الخاصة على سبيل المثال حينما يتسبب الإنتاج في إحداث تأثيرات ضارة على البيئة. ويحدث العكس حينما يولِّد الإنتاج معرفة قيِّمة وتعم التكنولوجيا كل مجالات الاقتصاد. هذان مثالان مألوفان على ما يسمِّيه

خبراء الاقتصاد «التأثيرات الخارجية الإيجابية» و«التأثيرات الخارجية السلبية»، التي تعيِّن حدًّا يفصل بين ما هو مفيد على المستوى الخاص وما هو مفيد على مستوى المجتمع.

وتظهر مثل هذه الحدود الفاصلة كذلك حينما يقدِّر المجتمع المساواة وغيرها من الاعتبارات الاجتماعية؛ فحينما نهتم بشأن أفراد أقل الفئات الاجتماعية نصيبًا من توزيع الدخل (ونجد صعوبة في زيادة دخولهم زيادةً مباشرة)، تكون التكاليف الاجتماعية لتشغيل الفقراء أو غيرهم من الأفراد المحتاجين أقل من التكاليف الخاصة. وإذا أخذنا مثلًا حالة الولايات المتحدة قُبيل الحرب الأهلية التي ذكرناها في الفصل السابق، فسنلاحظ بوضوح بالغ أن النفقات التي تكبَّدها مالكو العبيد في ولايات الجنوب في مزارع التصدير المملوكة لهم؛ لم تبرِّر التكاليف الاجتماعية الفادحة التي ترتبت على العبودية باعتبارها نظامًا اجتماعيًّا وسياسيًّا.

بلغة الاقتصاديين: يجب تقييم الموارد المستغلة في المعاملات الدولية وفقًا لما تتطلبه فعليًّا من «تكاليف الفرص الاجتماعية البديلة» وليس وفقًا لأسعار السوق السائدة. وطريقتا الحساب هاتان لا تتماثلان إلا حينما تدرج الأسواق في حساباتها كل التكاليف الاجتماعية، ويتسنَّى تنحية اعتبارات توزيع الدخل جانبًا، ولا تهمل الأهداف الاجتماعية والسياسية الأخرى، وبدون هذه المتطلبات الثلاثة لا تتماثل الطريقتان. والطلبة الذين أبدَوْا قلقًا من أن مارتن أغفل مسألة البطالة كانوا على حق؛ فنتيجةً لمجموعة واسعة النطاق من الظروف — تتجاوز كثيرًا حالة البطالة المرحلية — قد تفقد التجارة الحرة جاذبيتها بمجرد تقييم كافة تأثيراتها على النحو الصحيح.

علاوةً على ذلك، لم يكن مارتن على صواب حينما ألمح إلى أننا لا نتدخل على الإطلاق في التكنولوجيا. فنحن أحيانًا نعترض على سبل بعينها تؤدي إلى التقدم العلمي والتكنولوجي — كأنواع معينة من التجارب على البشر والاستنساخ البشري على سبيل المثال — لأنها تتعارض مع قيمنا ومعتقداتنا الراسخة؛ فبعض المجالات مثل التكنولوجيا النووية والهندسة الوراثية لا يزال يخضع لقيود صارمة في معظم البلدان، والعقاقير الجديدة لا بد أن تمر بعملية اختبار طويلة الأمد وصارمة كي تحوز القبول وتُطرح للمستهلكين، والمحاصيل المعدلة وراثيًّا تخضع لقيود محددة تتعلق بالممارسات الزراعية؛ هذا إن سُمح بها بالأساس. والتقنيات المستخدمة في كثير من الصناعات المتطورة كصناعة السيارات والطاقة والاتصالات عن بُعد تخضع هي الأخرى لضوابط كثيرة لأسباب تتعلق

بالصحة والسلامة والأثر البيئي، أو لضمان إقبال كبير من جانب المستهلكين عليها. فعلى سبيل المثال، كانت المتطلبات القانونية المتعلقة بالانبعاثات وأحزمة الأمان والوسائد الهوائية من العوامل الرئيسية المؤثرة على التغير التكنولوجي في مجال صناعة السيارات.

في المقابل نحن ندعم أشكالًا عديدة من البحث والتطوير؛ لأننا على يقين بأنها تؤدي إلى انتشار إيجابي للمعرفة في مجال الاقتصاد برُمته. فتجيز الحكومات الاحتكار المؤقت في صورة براءات الاختراع، وذلك للتشجيع على الابتكار. وهي تموِّل الجامعات ومختبرات البحث، وتعمد إلى اتخاذ التدابير اللازمة للتأثير على اتجاه التطور التكنولوجي؛ فهي مثلًا تدعم التقنيات الخضراء (التي لا تضر بالبيئة) أكثر من غيرها؛ وهكذا لا يكون الحبل متروكًا على الغارب للتكنولوجيا أبدًا.[10]

وأخيرًا، أرى أن التشبيه الذي استخدمه هنري مارتن ومَن تبعه من المفكرين كان نافعًا؛ فالتجارة الحرة تشبه فعلًا التطور التكنولوجي. لكن لا ينبغي أن تدع فصاحة الكلام تخدعك، بل ينبغي أن نتعلم أمرًا ما من تدخُّلنا السافر في عملية التغير التكنولوجي؛ فلو كان علم الاقتصاد لا يهتم إلا بزيادة الربح إلى أقصى حد، لكان مجرد اسم آخر لإدارة الأعمال. إن علم الاقتصاد نظام «اجتماعي»، والمجتمع لديه طرق أخرى لحساب التكاليف بخلاف أسعار السوق.

لكن ما الذي يعنيه هذا تحديدًا بالنسبة إلى تطبيق السياسة التجارية؟ وما نوع القوانين التي ينبغي أن نطبقها؟ وكيف نمنع أنفسنا من الانزلاق إلى الحمائية المطلقة، ومن التحوُّل إلى مكافئين معاصرين لتابعي ند لود أثناء الثورة الصناعية، الذين تصدَّوْا لانتشار التقنيات الحديثة في مجال صناعة النسيج، ودمروا الأنوال الميكنة؟ لإجابة هذه الأسئلة، نحتاج إلى مزيد من البحث لفهم العواقب الاجتماعية للتجارة.

(٤) التجارة وتوزيع الدخل

إن الطلبة الجامعيين لا يتعلمون مكاسب التجارة من مارتن أو سميث أو ريكاردو، بل من رسم بياني يشكل نواة أي كتاب دراسي تمهيدي في علم الاقتصاد؛ إذ يرسم الأستاذ منحنيَين يُعبران عن العرض والطلب، ويشير إلى اتجاه أسعار السوق في حالة وجود التعريفة أو عدم وجودها، ثم يسأل إلى أي مدًى سيستفيد الاقتصاد من إلغاء التعريفة، ثم يظلل بعنايةٍ مساحات تمثل تأثُّر فئات مختلفة في المجتمع بزيادة الدخل ونقصانه على النحو التالي: مساحة «أ» تُعبر عن الخسارة التي تلحق بالمنتجين المتنافسين محليًّا،

ومساحة «ب» تُعبر عن المكاسب التي تعود على المستهلكين المحليين، ومساحة «ج» تُعبر عما تخسره الحكومة من حصيلتها من عائدات التعريفات. ثم يسأل: كم «صافي» الربح الذي يعود على الاقتصاد؟ فيجمع ويطرح كل هذه المساحات بالطريقة المناسبة، ثم ها نحن أولاء نجد أنفسنا أمام مثلثَين يمثِّلان المكاسب التي تعود على الاقتصاد من التجارة — أو ما يعادلها من «خسارة باهظة» مترتبة على فرض التعريفة. ولهذا السبب تُعتبر التعريفات فكرة سيئة؛ وهكذا يتبين مدى ما نربحه في حالة إلغائها.

هذا شرح بارع، ولا بد أن أعترف أنني أيضًا أشعر بمتعة خاصة كلما شرحت هذه الاتجاهات؛ متعة استدراج المبتدئ للانضمام إلى القطيع. طبعًا لا حاجة لإرباك عقول الطلاب عند هذه النقطة بأن نشير لهم إلى أن منحنيَي العرض والطلب اللذين استخدمناهما لحساب «صافي» الأرباح ليسا بالضرورة هما المنحنيَين المناسبَين. إن جدولَي العرض والطلب يمثلان على التوالي: «الاستعداد للدفع» و«التكلفة الحدية»، للمستهلكين والمنتجين الأفراد في هذا السوق بعينه. لكن حينما يوجد فارق بين التقديرَين الاجتماعي والخاص، لا يكون أيٌّ من هذين الجدولَين دليلًا جيدًا لإرشادنا إلى القدر الذي يكون المجتمع على استعداد لدفعه أو إلى التكاليف التي يتجشمها المجتمع. ومع ذلك، حتى في غياب هذا الفارق تتضح من الشرح على السبورة نقطتان مهمتان.

الأولى: أن إعادة توزيع الدخل هي الوجه الآخر للأرباح من التجارة. فحينما تتسبب التجارة في انكماش أنشطة وتوسُّع أنشطة أخرى — وهذا أمر لا بد من حدوثه لحصاد كامل أرباح التجارة — تتضرر حتمًا الفئات التي يرتبط دخلها الاقتصادي بالقطاعات المنكمشة. ولا تكون هذه الخسائر مؤقتة. فمثلًا إذا كنتُ ماهرًا في مجال إنتاج الملابس تحديدًا، فسأعاني انخفاضًا دائمًا في دخلي حتى إذا نجحتُ في تجنُّب البقاء عاطلًا بلا عمل ووجدتُ عملًا آخر أؤديه. وتشير التقديرات في الولايات المتحدة إلى أن مثل هذه الخسائر في الدخل تتراوح بين ٨ و٢٥٪ من الأجر الذي كان يتقاضاه الفرد قبل تسريحه من عمله الأصلي.[11] علاوةً على أن أي تكاليف يتكبدها الفرد مؤقتًا جرَّاء تغيُّر أوضاعه — مثل معاناته بطالةً مرحليةً أو انخفاضًا في دخله إلى دون المستوى الذي اعتاده — تُضاف إلى هذه الخسائر.

في هذا السياق تحديدًا يكمن سوء فهم شائع في النقاش العام حول مسألة التجارة؛ فمؤيدو حرية التجارة غالبًا ما يسلِّمون بأن بعض الأشخاص قد يتضررون على المدى القصير، لكنهم لا يفتئون يؤكدون أن أحوال الجميع (أو معظم الناس على الأقل)

ستتحسن على المدى البعيد. في الواقع ما من شيء في علم الاقتصاد يضمن حدوث ذلك، بل إن قدرًا كبيرًا منه يفترض العكس. وثَمَّةَ استنتاج شهير مُستقًى من آراء وولفجانج ستولبر وبول صامويلسون يؤكد أن بعض الفئات حتمًا ستعاني جرَّاء حرية التجارة خسائر طويلة الأمد في الدخل.[12] وفي بلد غني كالولايات المتحدة يكون أغلب المتضررين من العمال غير المهرة كالمتسربين من المدرسة الثانوية مثلًا.[13] وهذا يُلقي ظلالًا من الريبة على مفهوم «مكاسب التجارة»؛ لأن من غير الواضح تمامًا كيف يمكن أن نحدد ما إذا كان البلد «كله» يتحسَّن حقًّا حينما يكسب بعض أفراده ويخسر بعضهم الآخر.

أضف إلى ذلك أن هذه الآثار التوزيعية المستمرة لا تكون موجودة في الكتب الدراسية المبسطة فحسب؛ فأدوات أي خبير اقتصادي في التجارة تشمل تشكيلة واسعة من نماذج التجارة المعقدة والمتطورة، وفي معظم هذه النماذج تولِّد التجارة صراعًا حاميَ الوطيس على توزيع الدخل.[14] لكنَّ ثَمَّةَ حدْسًا جوهريًّا تشترك فيه جميع هذه المناهج: لما كانت إعادة هيكلة الاقتصاد تولِّد مكاسب تتعلق بالكفاءة، وتؤدِّي إلى التوسع في القطاعات ذات الميزة النسبية والانكماش في غيرها، فغالبًا ما تكون إعادة توزيع الدخل هي الوسيلة الضرورية لبلوغ مكاسب التجارة. ومؤيدو التجارة الذين يزعمون أن لها فوائد جمة وآثارًا توزيعية غير ملموسة إما أنهم لا يفهمون حقًّا كيف تعمل التجارة، أو مضطرون لِليِّ أعناق الحقائق من أجل دعم تماسك حججهم، بينما الحقيقة أبسط من ذلك: لا ربح من دون ألم.

والنقطة الثانية التي تتضح من الشرح في الصف الدراسي أقل وضوحًا من سابقتها، وغالبًا لا يميل الأستاذ إلى الخوض في تفاصيلها. لكن الطلاب المتيقظين أكثرَ من غيرهم يلاحظون أن مكاسب التجارة تبدو هزيلة للغاية إذا ما قورنت بما يحدث من إعادةٍ لتوزيع الدخل؛ فإلغاء التعريفة لا يسفر فقط عن مكسب بعض الناس وخسارة بعضهم الآخر، بل يضاف إلى ذلك أن ما يحدث من طوفان في إعادة توزيع الدخل ينزح في طريقه «صافيَ» الأرباح التي تحققت. وهذه نتيجة عامة للسياسة التجارية حينما تخضع للظروف الواقعية.

لتوضيح هذه النقطة، حسبتُ ذات مرة نسبة مكاسب إعادة التوزيع إلى الفعالية وفقًا للافتراضات القياسية التي يطرحها خبراء الاقتصاد حينما نتناول مسألة التجارة الحرة.[15] كانت الأرقام الناتجة كبيرة جدًّا؛ بالغة الضخامة حقًّا بدرجةٍ دفعتني إلى إعادة حساب النسبة عدة مرات كي أتأكد من أنني لم أُخطئ الحساب. على سبيل المثال، في

اقتصادٍ كاقتصاد الولايات المتحدة، حيث يقل معدل التعريفات عن ٥٪، سيُسفر التحوُّل إلى التجارة الحرة الكاملة عن إعادة توزيع أكثر من ٥٠ دولارًا من الدخل بين الفئات المختلفة مقابل كل زيادة مقدارها دولار واحد من المكاسب الفعلية أو «صافي» الأرباح المحققة![16] رجاءً اقرأ العبارة الأخيرة ثانيةً إذا كنت قد مررت بعينيك عليها سريعًا: إننا نتحدث هنا عن ٥٠ دولارًا من إعادة التوزيع مقابل كل دولار واحد من إجمالي الأرباح، وهذا يشبه ما يحدث لو أننا منحنا «س» من الناس ٥١ دولارًا زيادة على دخله، لنتسبب في إفقار «ص» من الناس بمقدار ٥٠ دولارًا دفعة واحدة!

والسبب الرئيسي وراء كوْن نسبة مكاسب إعادة التوزيع إلى الفعالية بالغةَ الضخامة هو أن التعريفات قليلة للغاية بالفعل في اقتصاداتنا المعاصرة. ولو كانت التعريفات تبلغ مثلًا ٤٠٪، لكانت النسبة التي حسبتها قاربت ٦٪.[17] لكن حتى في هذه الحالة الأخيرة، ستكون إعادة التوزيع من «س» إلى «ص» كبيرة جدًّا. وطبعًا من غير المرجح أن نقبل بهذا القدر المفرط من إعادة توزيع الدخل في أيٍّ من مجالات السياسة الأخرى من دون أن نحظى، على الأقل، بشيء من الثقة في أن العملية تتماشى مع مفاهيمنا عن عدالة التوزيع.

وحينما نجد أنفسنا أمام مواقف كهذه قد يرغب معظمنا في معرفة المزيد. مثلًا: مَن «س» ومَن «ص» وماذا فعلا لإحداث هذا التغيير؟ وهل «ص» أفقر من «س» أم أغنى منه، وبأي قدر؟ وكيف يمكن أن يؤثر التصرف المقترح تنفيذه على الرجُلين وأسرتَيهما؟ وهل «ص» يتمتع بحق الوصول إلى شبكات الأمان وغيرها من برامج الضمان الاجتماعي الحكومية التي توفر تعويضات؟ في ضوء إجابات هذه الأسئلة لن يسفر التغيير عن انزعاج في بعض الحالات. فإذا تبيَّن أن «ص» غني، أو كسول أو غير مستحق على أي نحو، ومسئول مسئولية كاملة عن القرارات الحمقاء التي تسفر عن الخسارة، فمن المرجح أن ننظر بعين الرِّضَا إلى التغيير. لكن ماذا إذا لم يكن أيٌّ من هذه الأمور صحيحًا، وكان «س» قد تصرف على نحوٍ يعتبره الكثيرون غير أخلاقي؟

لا بد أن نطرح الأسئلة نفسها حينما نتناول التغييرات التوزيعية الكبرى التي تُسفر عنها التجارة. لكنَّ ثَمَّةَ سؤالين آخرين بالغَي الأهمية: هل ستكون المكاسب قليلة للغاية إذا ما قورنت بالخسائر التي يُحتمل أن تتكبدها الفئات المحدودة الدخل، أو غيرها من الفئات المحرومة التي ربما لا تحظى برعاية كافية من شبكات الأمان الحكومية؟ وهل ستتضمن التجارة حال تطبيقها داخل البلاد اتخاذ إجراءات من شأنها أن تخل

بقواعد السلوك المتعارَف عليها على نطاق واسع أو بالعقد الاجتماعي، مثل تشغيل عمالة الأطفال، أو تضييق نطاق حقوق العمال، أو اللجوء إلى ممارسات تضر بالبيئة؟ إذا كانت إجابة هذين السؤالين بنعم، فستكون شرعية التجارة محل شك، وهذا أمر طبيعي. وستكون هناك حاجة إلى نقاش عام حول مسار التصرف الصحيح؛ الأمر الذي قد يُسفر في بعض الأحيان عن زيادة، لا قلة، التدخل في التجارة.

إن هذه الاعتبارات المتعلقة بكيفية تقييم التغييرات الاجتماعية الناجمة عن ضخامة التأثيرات التوزيعية تُلقي لنا مزيدًا من الضوء كي نتبيَّن السبب الذي يجعل تشبيه التجارة بالتطور التكنولوجي لا يقدم حجة محكمة في مصلحة التجارة الحرة. إننا كثيرًا ما نعتقد أن ظهور تكنولوجيا جديدة ناجم عن جهود أشخاص مبتكرين وشركات تلعب في ظل مجموعة عامة من القوانين. لكن إذا تفوَّقت الشركة «ج» على الشركة «د» بمنتج جديد أو عملية جديدة، فهذا لأن الشركة «ج» أنفقت مبلغًا أكبر على «البحث والتطوير»، أو انتهجت استراتيجية عمل أفضل، أو حالفها الحظ وحسب، وليس لأن الشركة «د» مقيدة بمجموعة قوانين مختلفة أكثر تكلفة. إن الإصرار على صحة هذا الافتراض يساهم في انحيازنا لمصلحة التطور التكنولوجي؛ لأنه يقلل قلقنا — إن لم يُلغِه تمامًا — بأن أرضية الملعب كانت أكثر ميلًا جهة اللاعب الخاسر.

التجارة الحرة مختلفة. تستطيع الشركات خارج البلاد أن تحظى بميزة تنافسية ليس فقط لأنها أكثر إنتاجية، أو نتيجة لوفرة العمالة (ومن ثَمَّ رخص سعرها)، بل أيضًا لأنها تمنع عمالها من المشاركة في المفاوضات الجماعية؛ فهم يُضطرون للقبول بمستوًى أدنى من معايير الصحة والسلامة، أو يتلقَوْن دعمًا من حكوماتهم. وهذه طريقة مهمة أخرى تعمل بها الاختلافات في التدابير المؤسسية بين البلدان على خلق معارضة وخلافات في التجارة الدولية.

الاختلاف الآخر أن التأثيرات السلبية لتطبيق التقنيات الحديثة تضر بالفئات المختلفة بمرور الوقت، بحيث يتسنَّى للمرء أن يؤكِّد أن أحوال معظم الناس، إن لم يكونوا جميعًا، تتحسن على المدى الطويل. صحيح أن صانع الشموع يخسر عمله بظهور المصباح الكهربي وأن صانع العربات يَلقى المصير نفسه بظهور صناعة السيارات، لكن كلًّا منهما يستفيد من التطور الآخر. أضِفْ هذين التطورين إلى كل التطورات الأخرى، واتركها لتتراكم عبر الزمن، وستكتشف أن أحوال الجميع تتحسن في نهاية الأمر. على النقيض من ذلك، تؤثر التجارة على الأشخاص أنفسهم مرارًا وتكرارًا، فإذا كنت شخصًا

محدود المهارة، ولم تنلْ قسطًا كافيًا من التعليم، ولا تتمتع بما يلزم من المرونة والنشاط، فستُشكِّل التجارة الدولية وبالًا عليك طوال حياتك. ومن الأصعب كثيرًا في هذه الحالة أن يقول المرء إن الأحوال ستتحسن في نهاية الأمر.

وأخيرًا، في حال انخفاض مستوى الحواجز التي تعترض سبيل التجارة، ستثار قضية أخرى؛ إذ حتى لو كان التغير التكنولوجي يؤدِّي إلى إعادة توزيع، فهو لن يقيِّد نفسه بنفسه. لقد كانت التكنولوجيا مصدرًا للتطور الاقتصادي البشري منذ الثورة الصناعية، وما من سبب يدفعنا إلى أن نشك في أنها لن تظل كذلك في المستقبل. في المقابل، تعمل المكاسب التي تتحقق جراء إزالة القيود المفروضة على التجارة على تقليل العائدات كلما اكتسبت التجارة حرية أكثر فأكثر؛ لأن التأثيرات التوزيعية تشرع في التضخم أكثر فأكثر. وتشير معظم التقديرات التي أُجريت مؤخرًا إلى أن «إجمالي» مكاسب الولايات المتحدة من التحرك العالمي إلى حرية التجارة يبلغ العُشر من ١٪ (٠٫١٪) من إجمالي الناتج المحلي الأمريكي.[18] لا شك في أن بعض المصالح المرتبطة بالتصدير ستستفيد استفادة كبرى؛ لكن الخسائر التي ستلحق بآخرين ستكون أيضًا كبيرة نسبيًّا على نحوٍ ملحوظ. وكلما زاد انفتاح الاقتصاد، ساءت نسبة إعادة التوزيع إلى الفعالية. وتبدو نسبة التكلفة إلى الفائدة على صعيدَي السياسة والمجتمع شديدة الاختلاف حينما تكون التعريفة ٥٪ بدلًا من ٥٠٪. ومن صميم علم اقتصاد التجارة أن التماديَ المفرط في حرية التجارة أمر في منتهى الصعوبة؛ لأنه يؤدِّي إلى تسريح عدد كبير من الأفراد ومكسب عام هزيل. ولا وجود لآلية مماثلة تستنفد نفسها على هذا النحو في حالة التطور التكنولوجي.

ومن ثَمَّ فإن المثلثات التي يرسمها خبراء الاقتصاد وتشبيههم التجارة بالتطور التكنولوجي لا تشكِّل إلا نقطة بدء لحديث لا نهاية له. صحيح أن الاهتمام بالعدالة وتدابير تحقيق الإنصاف قد تعقد من بساطة (أم تراها ضحالة؟) الحجة الداعمة لتحقيق المكاسب من التجارة، غير أنها تساعدنا على فهم السبب في أن التجارة غالبًا ما تكون مسألة جدلية للغاية. ومقاومة حرية التجارة لا تُعزى فقط إلى ضيق المصالح الذاتية أو الجهل، على الأقل ليس دائمًا.

والأهم من ذلك أن هذا المنظور الأوسع يساعدنا أيضًا على التمييز بين الحمائية الصرفة والمعارضة المشروعة والمبررة لحرية التجارة. وأي حجة محكمة لدعم حرية التجارة يجب أن تجتاز واحدة على الأقل من العقبتين السابقتين، ألا وهما: أن المكاسب الاقتصادية من حرية التجارة تظل دائمًا صغيرة إذا ما قورنت بما تُحدثه

من «تكاليف» توزيعية، وأن التجارة يجب أن تستتبع ممارسات تخل بالمعايير السائدة والعقد الاجتماعي داخل الوطن. فقد تنجح عمليات إعادة التوزيع التي تعود بصافي مكاسب ضخم ولا تخرق الأساليب المتعارَف عليها لممارسة الأعمال في نيل القبول، أما تلك التي ترسُب في هذين الامتحانين فتتطلب مزيدًا من البحث. تذكر هذين المبدأين؛ لأننا سوف نستخدمهما كلَبِنَتَي بناء لإصلاح النظام الاقتصادي العالمي.

(٥) ما لن يخبرك به خبراء الاقتصاد

إليكم تجربة مثيرة آمل أن يجريَها أي مراسل صحفي، وهي كما يلي: أن يتصل هاتفيًّا بخبيرة في الاقتصاد، ويقدم نفسه على أنه صحفي، ثم يسأل الخبيرة عن رأيها حول ما إذا كانت حرية التجارة مع البلد «س» أو «ص» فكرة جيدة. نستطيع أن نتوقع بدرجة كافية من التأكيد نوعية الرد الذي سيحصل عليه الصحفي؛ إذ سترد الخبيرة بلا تردد: «حسنًا، إن حرية التجارة فكرة رائعة.» وقد تردف قائلة: «والذين يعارضونها إما أنهم لا يدركون مبدأ الميزة النسبية، أو أنهم يمثلون المصالح الأنانية لجماعات ضغط بعينها (كالنقابات العمالية).»

ثم ليرتدِ الصحفي نفسه ملابس غير رسمية مجعدة كتلك التي يرتديها عادة طلاب الاقتصاد، وليدخل إلى إحدى الحلقات الدراسية المتقدمة عن نظرية التجارة الدولية في أيٍّ من الجامعات المرموقة في الدولة، ثم يطرح السؤال نفسه على أستاذتنا خبيرة الاقتصاد: هل حرية التجارة جيدة؟ أشك أن تأتيَ إجابة السؤال سريعة وقاطعة هذه المرة أيضًا. على الأرجح سيعتري الأستاذة جراء هذا السؤال تردد وارتباك. وقد ترد متسائلة: «ماذا تعني بكلمة «جيدة»؟» «جيدة لمن؟» وإذا بدت أمارات الحيرة على الصحفي (الطالب)، فستردف قائلة: «كما سنرى لاحقًا في هذه المادة أن في معظم ما لدينا من نماذج تؤدِّي حرية التجارة إلى تحسُّن أحوال بعض الفئات وتَردِّي أحوال بعضها الآخر.» وإذا قوبل هذا التصريح بنظرات تحمل خيبة الأمل، فستستطرد موضحة: «لكن في ظل بعض الظروف، وعلى افتراض أننا نستطيع فرض ضرائب على المستفيدين وتعويض المتضررين، «قد» تؤدي زيادة حرية التجارة إلى زيادة رفاهية الجميع.»

وهكذا تكون الأستاذة قد بدأت عملية الإحماء تأهبًا للحديث في الموضوع. وستستأنف قائلة: «لاحظوا كيف قلت «في ظل بعض الظروف»، ويمكن أن يتضمن الامتحان سؤالًا يطلب منكم ذكر هذه الظروف؛ لذا أرجو أن تنتبهوا جيدًا حالما نأتي على ذكرها بالتفصيل.»

إذا لم يكن حلم حياتك أن تصبح خبير اقتصاد حاصلًا على درجة الدكتوراه، فلن يقدم لك ما ستسمعه لاحقًا ما يسرك (أو يمنحك معلومات تهمك). ومع ذلك، يجب أن أذكر إجابة الأستاذة تفصيليًّا؛ لذا سأعرضها برمتها بخط صغير للغاية. إليكم شكل قائمة الشروط المسبقة التي ستسردها الأستاذة:

> لا بد أن يكون تحرير الاستيراد كاملًا، يشمل كافة السلع والشركاء التجاريين، وإلا، فإن الحد من القيود المفروضة على الواردات لا بد أن يأخذ في الحسبان الهيكل المحتمل الشديد التعقيد فيما يتعلق بإمكانية استبدال السلع المحظور استيرادها والتعويض عن نقصانها؛ (لذا، من غير المرجح في الواقع أن تلبيَ أي اتفاقية تجارية منشودة مع شريك تجاري أو أكثر هذا الشرط.) ويجب أن تخلوَ سوق الاقتصاد الجزئي من أي عيوب باستثناء القيود التجارية التي ذكرناها، أما إذا كانت تتضمن بعض العيوب، فيجب ألا تكون ثاني أفضل المعاملات المترتبة على ذلك شديدة السلبية. ويجب أن يكون الاقتصاد الوطني «صغيرًا» في الأسواق العالمية، أما إذا لم يحدث ذلك، فيجب ألا يتسبب التحرير في تعريض الاقتصاد للجانب الخطأ من «التعريفة المثلى». ويجب أن يعمل الاقتصاد بكامل طاقته المنشودة، وإذا لم يحدث هذا، فيجب أن يكون لدى الهيئتين النقدية والمالية وسائل فعالة لإدارة الطلب. وينبغي ألا يذهب المجتمع بوجهٍ عام إلى أن آثار إعادة توزيع الدخل الناجمة عن التحرير غير مرغوبة، أما إذا كانت كذلك، فيجب أن توضع أنظمة ضمان تعويضية معتمدة على فرض ضرائب لا تشكِّل عبئًا زائدًا عن الحد. ويجب ألا يعانيَ الرصيد المالي من أي تأثيرات عكسية، أما إذا حدث هذا، فيجب أن تكون هناك أساليب بديلة وملائمة للاستعاضة عن خسارة العائدات المالية. ويجب أن يلقى التحرير الدعم السياسي؛ ومن ثَمَّ، يكون مضمونًا بدرجة لا تجعل العملاء الاقتصاديين يخشَوْن أو يتوقعون أي فشل.

في هذه اللحظة تشعر الأستاذة برضًا كاملٍ عن نفسها؛ لأنها تمكَّنت للتوِّ من أن توضح لطلبتها ليس فقط مدى التعقيد الذي تتسم به الأسئلة الاقتصادية التي تبدو بسيطة، بل أيضًا كيف يمكن أن يُلقيَ علم الاقتصاد الضوء (إن كان هذا هو الوصف المناسب للرطانة السابقة!) على الإجابات.

لن يكون الصحفي (الطالب) قد تمكَّن من فهم أكثر هذا الكلام، لكنه على الأقل حصل على إجابة. وقد يحدوه الأمل فيسأل: «حسنًا، إذا فرضنا أن هذه الشروط السابقة قد توافرت، فهل نستطيع أن نضمن أن تؤديَ زيادة حرية التجارة إلى تحسين أداء اقتصادنا وارتفاع نسبة نموه؟» سترد الأستاذة على ذلك: «أوه، لا! مَن ذكر أي شيء عن النمو؟ إن ما ورد ذكره فقط هو المتطلبات اللازمة لزيادة «مستوى» إجمالي الدخل الحقيقي. أما الحديث عن النمو تحديدًا فذلك أمر أصعب بكثير جدًّا.» وربما تقدم التفسير التاليَ بوجهٍ تملؤه ابتسامة اعتداد:

> في نماذجنا القياسية التي تتضمن تغيرًا تكنولوجيًّا خارجي المنشأ وانخفاضًا في مكاسب عوامل الإنتاج القابلة للتكرار (كالنموذج الكلاسيكي الجديد للنمو مثلًا)، لا يُحدث تقييد التجارة تأثيرًا على النسبة الطويلة الأمد (حالة الاستقرار) لنمو الناتج. وهذا يحدث حتى لو لم تخلُ السوق من العيوب. لكن قد تكون هناك تأثيرات على النمو أثناء الانتقال إلى حالة الاستقرار. (هذه التأثيرات المرحلية قد تكون إيجابية وقد تكون سلبية وفقًا لكيفية تأثُّر المستوى الطويل الأمد للإنتاج بتقييد التجارة.) وفي النماذج التي تتضمن نموًّا داخليًّا ناجمًا عن عدم انخفاض مكاسب عوامل الإنتاج القابلة للتكرار، أو عن التعلم بالمحاولة وغيره من أشكال التغير التكنولوجي الداخلي، يفترض أن يؤديَ تراجُع تقييد التجارة إلى الازدهار في نمو الإنتاج على مستوى الاقتصاد العالمي ككل. لكن قد تعاني مجموعة فرعية من البلدان انخفاضًا في النمو، بدرجة تتوقف على مدى ما كانت تتمتع به مبدئيًّا من ثروات طبيعية ومستويات تطور تكنولوجي. الأمر يتوقف على ما إذا كانت قوى الميزة النسبية تجتذب الموارد إلى الأنشطة والقطاعات التنموية، أو تبتعد عنها.

حالما ترى الأستاذة التعبير الذي سيظهر على وجه الطالب، قد تضيف رغبةً منها في مد يد المساعدة: «أعتقد أنك ينبغي أن تأتيَ إلى مكتبي خلال ساعات الدوام لنناقش كل هذه الأمور.»

لست بحاجة عزيزي القارئ لأن تقرأ الفقرتين المطبوعتين بخط صغير أعلاه، لكن إذا كنت قد استنتجت أن الإجابة في الحلقة الدراسية مختلفة تمام الاختلاف عن الإجابة عبر الهاتف، فأنت على حقٍّ تمامًا؛ فقد تحوَّل التأكيد المباشر والقاطع لفوائد التجارة إلى

كلام منمَّق مليء بكل أشكال «لكن» و«إذا». لكن المعرفة التي تقدمها الأستاذة طواعية بكثير من الكبرياء لطلبتها رفيعي المستوى تشكل خطورة بالغة على نحوٍ ما عند الحديث إلى الجمهور العادي؛ حيث يجب التغاضي عن مقومات غرفة الدرس خشية أن «يَشرُد» الجمهور.

لطالما خشيت انقطاع هذا الاتصال. وطوال عملي في البحث، لم يحدث قط — حسنًا، تقريبًا قط — أن شعرت بالضيق أو الضغط إزاء الحرص على عدم انقطاع خط الاتصال بيني وبين الآخرين. إن خبراء الاقتصاد الأكاديميين يكافَئون لقاء تفكيرهم الحر وإبداعهم، وذلك يتضمن اكتشاف مختلِف طرق انهيار الأسواق، وصياغة حجج جديدة للتدليل على أن تدخُّل الحكومة في الاقتصاد من شأنه أن يؤديَ إلى تحسن الأحوال.[19] لكن ما لم تكن أنت نفسك حاصلًا على درجة الدكتوراه، فمن غير المرجح أن تتعرض لأيٍّ من هذا الثراء والتنوع. لكن على المستوى العام، يمكن اللجوء دائمًا إلى خبراء الاقتصاد لترديد كلمات الإشادة نفسها المكررة بِاسم حرية التجارة.

وحينما يكتشف خبراء الاقتصاد الهوة بين ما يُدرِّسونه للطلبة وما يعظون به، يَلجئون إلى عدد من الحجج الواهية. وإليك قائمة كاملة بما يمكن أن تسمعه:

(١) عمليًّا ستؤدي حرية التجارة على المدى الطويل إلى تحسُّن أحوال معظم الناس، تمامًا كما يفعل التطور التكنولوجي.

(٢) حتى إذا تسببت التجارة في حدوث أزمات، فأفضل أسلوب للتعامل مع هذه الأزمات يكون من خلال تطبيق سياسات أخرى لا من خلال فرض القيود على التجارة.

(٣) حتى إذا خسر بعض الناس، فمن الممكن تعويضهم عن خسائرهم؛ وبذلك تتحسن أحوال الجميع.

(٤) ليست حالة حرية التجارة مجرد مسألة اقتصادية؛ فهي أخلاقية أيضًا وتتعلق بحرية الناس في اختيار من يرغبون إجراء صفقات أعمال معه.

(٥) الأفكار المناهضة للتجارة الحرة سائدة بما يكفي؛ لذا فإن مهمتنا هي أن نقدِّم للناس وجهة النظر الأخرى.

(٦) سيسارع دعاة مبدأ الحمائية باستغلال محاذير التجارة لأغراضهم الخاصة.

(٧) أضِفْ إلى ذلك أن المعلومات والتفاصيل الدقيقة سوف تؤدِّي إلى إرباك الناس.

لكن لا حجة من هذه الحجج تبدو سديدة بدرجة تقترب من مستوى الدقة الذي يراعى في شرح النظريات القياسية للتجارة، ولا مقنعة على نحوٍ استثنائي.

وقد عاب روبرت دريسكل، عالم الاقتصاد بجامعة فاندربيلت، على خبراء الاقتصاد هذه الحجج الواهية في عملٍ رائع له حمل عنوان «تحليل حجة التجارة الحرة»، عرض فيه قائمة مطولة من الأمثلة المستمدة من أهم كتب علم الاقتصاد وأشهر المقالات التي يستنتج فيها خبراء الاقتصاد من دون تكلُّف أن حرية التجارة «مصلحة للدولة» دون أن يوضِّحوا كافة المصاعب الأخلاقية والفلسفية التي ينطوي عليها ذلك. يقول دريسكل ساخرًا إن هذه الكتابات ترى أن خبراء الاقتصاد، بطريقةٍ ما، «قد توصلوا إلى حل التناقض المتمثل في معرفة ما هو في مصلحة المجتمع على الرغم من أن بعض أعضاء ذلك المجتمع قد تضرر بالفعل.»[20] وقال إنهم «ما عادوا يفكرون على نحوٍ انتقادي في هذه المسألة؛ ومن ثَمَّ، يصوغون حججًا هزيلة لتبرير ما يُجمعون عليه.» وإن معظم ما كتبه خبراء الاقتصاد عن مكاسب التجارة ليس «تقييمًا متوازنًا للبراهين أو تقديرًا انتقاديًّا للسلبيات والإيجابيات»، بل هو أقرب ما يكون إلى «مرافعة دفاع حماسية». والهدف من ذلك هو الإقناع لا تقديم المعلومات التي تمكِّن القارئ من تكوين رأيٍ واعٍ.[21] ويقول دريسكل إن خبراء الاقتصاد ينبغي أن يعرضوا الأمر من جميع جوانبه، لا أن يقدموا أحكامهم التقديرية على أنها نتاج البحث العلمي.

لماذا تتشوش عقول خبراء الاقتصاد التحليلية عندما يتحدثون عن السياسة التجارية في العالم الواقعي؟ جزء من هذا يُعزى إلى أنهم يعتبرون الميزة النسبية درة تاج علم الاقتصاد، والتخلي عنها مبعث معاناة شديدة. وجزء آخر ناجم عما أسميها: متلازمة «الهمج على الأبواب». فخبراء الاقتصاد متخوفون من أن يتسبب تصريحهم على الملأ بأي شكوك في فوائد حرية التجارة في تقوية شوكة «الهمج» الذين لا يهتمون بالآراء المستنيرة الدقيقة، بل بالضغط لتحقيق أجنداتهم المنحازة لفكر «الاقتصاد الموجَّه». ولا شك في أن جزءًا آخر من هذا يُعزى إلى الأيديولوجية؛ فعلى الرغم من أن كثيرًا من خبراء الاقتصاد لا يعتبرون أنفسهم محافظين سياسيًّا، يغلب على أفكارهم الانحياز إلى المتحمسين لحرية السوق لا إلى دعاة مبدأ التدخل.

والإجماع الذي يبديه خبراء الاقتصاد على أفضلية حرية التجارة لا يتكرر في مجالات أخرى للسياسة الاقتصادية؛ إذ تتباين آراؤهم حينما يتعلق الأمر باتجاهات مهمة للسياسة المحلية كالصحة أو التعليم أو الضرائب. أما بالنسبة إلى العولمة فقد كان على المرء حتى وقتٍ قريب أن يبحث جاهدًا كي يجد عالِمًا في أيٍّ من الجامعات الكبرى يُدلي بردٍّ يخالف الرد النموذجي. فحينما عرض دريسكل بحثه للنشر في المجلات الاقتصادية

المتخصصة قوبل بسلسلة من الرفض؛ فقد شعر رؤساء التحرير أن حجج دريسكل لم تُضِفْ الكثير من الأهمية لمؤلفات علم الاقتصاد أو أبحاثه. وكانوا على حق بالطبع؛ فالنقاط التي تناولها (والتي تناولتُها) بشأن إشكاليات قضية التجارة معروفة جيدًا داخل الوسط المهني الاقتصادي. لكن المشكلة أن خبراء الاقتصاد يخفونها كما لو كانت أسرارًا قومية، وينظرون إلى أولئك الذين يريدون إطْلاع الجمهور العادي عليها على أنهم مارقون.

حينما يبالغ خبراء الاقتصاد في الإشادة بالعولمة بتقديم نموذج منقوص لها، فإنهم بذلك لا يهدرون فرصة لتثقيف الجمهور فحسب، بل أيضًا يخسرون من مصداقيتهم. ويصبحون في نظر الناس مدافعين موالين أو أبواقًا مأجورة لدى أعضاء «النخبة العديمة الوطنية» الذين لا همَّ لهم إلا إزالة العراقيل التي تعيق عملياتهم الدولية. لم يكن الأمر سيبدو بهذا السوء لو لم يكن الدور الذي يلعبه الاقتصاد بالغ الأهمية؛ فلو كان علم الاقتصاد يطبَّق بقدر جيد من المنطق لأَهَّلَنا لمواجهة الأخطاء التي عانيناها في العولمة، ولو كان التحليل الاقتصادي يُستخدم على النحو الصائب لكان بمقدوره أن يوجِّهنا في الاتجاه الصحيح نحو الإصلاحات اللازمة. إن تحقيق توازن أفضل بين الدول والأسواق — أي عولمة أفضل — لا يعني أن نطرح جانبًا علم الاقتصاد التقليدي، بل يتطلب في الواقع أن نوليَه مزيدًا من الاهتمام. وعلم الاقتصاد الذي نحتاجه هو النوع الذي يلقَّن في «قاعة المحاضرات»، لا النوع الذي يُستقى «بالخبرة»، علم اقتصاد يعرف حدوده ومحاذيره ويدرك أن إيصال الرسالة يعتمد على السياق. والفقرتان المطبوعتان بخط صغير هما «تحديدًا» ما يتعين على خبراء الاقتصاد إيصاله للجميع. آمل بنهاية هذا الكتاب أن يتفق معي القارئ في أن نشر هذا النوع من علم الاقتصاد ممكن، وأن تتحسن نظرته إلى علم الاقتصاد (حتى لو لم يتضمن ذلك نظرته لخبراء الاقتصاد).

الفصل الرابع

بريتون وودز والجات ومنظمة التجارة العالمية

التجارة في عالم مُسيَّس

إن السياسة التجارية مثار للنزاع لأن لها تأثيرات مهمة على توزيع الدخل داخل أي بلد، ولأنها تؤدِّي إلى صدامات بين القيم والقوانين في الدول المختلفة. لكن أي هذين الأمرين ما كان ليشكل أي أهمية لو كان من الممكن أن تنفصل السياسة التجارية عن السياسات الوطنية وتظل ميدانًا للتكنوقراطية، التي تمثل حلم خبراء الاقتصاد المؤيدين للتجارة الحرة. لكن هذا ما كان يومًا حال عالمنا الذي نحيا فيه؛ ولا يُتوقع أن نجد أنفسنا في عالم كهذا في المستقبل القريب. وكما رأينا من قبل، من وجهة النظر المركنتلية كان يُنظر إلى السياسة التجارية والكفاءة السياسية باعتبارهما شيئًا واحدًا ووجهين للعملة نفسها. بل حتى في أوج ازدهار الليبرالية الاقتصادية خلال القرن التاسع عشر، ظل انفصال السياسة عن السياسة التجارية محدودًا، وسرعان ما عاودت الحمائية الظهور حينما انهارت أسعار السلع الزراعية. وشهدت السياسة التجارية مزيدًا من التسييس خلال السنوات التي فصلت بين الحربين العالميتين. وكان عجز الحكومات عن إزالة أسباب الشكاوى المحلية من جانب أصحاب الأعمال والعمال والفلاحين في ظل الاقتصاد المفتوح أحد العوامل التي أدَّت إلى حدوث «الكساد الكبير».

وبينما كانت الحرب العالمية الثانية تضع أوزارها، كان جون مينارد كينز وهاري ديكستر وايت يبحثان عن وسائل لبلوغ المستحيل؛ إذ كيف كان يمكن استعادة الاقتصاد

العالمي المفتوح في عالم باتت السيادة فيه للسياسات المحلية؟ كان كينز، النبيل الإنجليزي، قد بلغ مكانته المرموقة لكونه أبرز خبراء الاقتصاد بين أبناء جيله، وكونه معلقًا فطنًا على السياسة ورجالها في عصره. وكان وايت مسئولًا رسميًّا في وزارة الخزانة الأمريكية يحظى بإعجاب كبير، واكتُشِف في وقت لاحق أنه كان قد سرَّب معلومات سرية عن الدولة الأمريكية للاتحاد السوفييتي قبل الحرب العالمية الثانية وخلالها. كان كلا الرجلين عازمًا على تفادي أخطاء الفترة التي فصلت بين الحربين العالميتين. وفيما يعد انعكاسًا للتفوق الاقتصادي الأمريكي، كان وايت، بصفةٍ خاصة، متحمسًا لتحرير الاقتصاد العالمي من القيود والضوابط المفرطة التي كانت مفروضة عليه خلال فترة ما بين الحربين العالميتين، والتي ازدادت حدَّةً خلال الحرب. لكن هذين الرجلين البارزين كانا واقعيَّين وأدركا أن قواعد التجارة الدولية (والأموال الدولية، التي سنأتي على ذكرها في الفصل القادم) لا بد أن تتغير؛ فما عاد من الممكن أن نفرض الانفتاح الاقتصادي، ثم نتوقع أن تُعدَّل السياسات المحلية بطريقةٍ أو بأخرى؛ هذا إن كان ذلك ممكنًا في يوم من الأيام.

كان كينز قد كتب عملًا مميزًا في أوج اشتداد «الكساد الكبير» عام ١٩٣٣ يصرِّح فيه بأن رأيه في حرية التجارة تغير، وأنه اكتشف مؤخرًا أنه يفضل وجود درجةٍ ما من «الاكتفاء الذاتي الوطني». وقال كينز إنه كمعظم الإنجليز، كان مرتبطًا بمذهب حرية التجارة برابطةٍ تكاد تكون روحية؛ إذ يقول: «كنت أنظر إلى الانصراف المعتاد عن [حرية التجارة] على أنه حمق وعار.» لكنه حينما نظر فيما قاله خلال عشرينيات القرن العشرين دفاعًا عن حرية التجارة، لم يشعر بالقدر ذاته من الثقة فيما قال؛ فقد تغير توجُّهه، وبات يعتنق الرؤى الأكثر تشككًا إزاء التجارة، التي عبَّرت عنها الكثير من الكتابات خلال الثلاثينيات. إن الالتزام المطلق بحرية التجارة لم يكن منطقيًّا إلا حينما كانت المجتمعات خاضعة لحكم فئة ضيقة من الخبراء الفنيين، الذين كانوا مؤمنين بأن ثَمَّةَ نوعًا واحدًا فقط من الرأسمالية. وهذا ما عاد واقعيًّا، أو حتى مرغوبًا، في عالم باتت دوله تجرب تصورات أخرى للاقتصاد السياسي.[1]

أظهرت التجربة التاريخية أنه حينما تتصادم الاحتياجات المحلية مع متطلبات الاقتصاد العالمي، يكون النصر في النهاية حليف الاحتياجات المحلية. وقد أدرك كينز ووايت أن مِن الأفضل تقبُّل ذلك وتزويد النظام بصمامات أمان بدلًا من تجاهله والمجازفة بالبقاء عرضة للانهيار التام.

(١) نموذج بريتون وودز

أصبح النظام الذي وضعه كينز ووايت يُسمى بريتون وودز، نسبة إلى اسم بلدة في مدينة نيوهامشير التقى فيها كينز ووايت ومسئولون آخرون من أربعٍ وأربعين دولة في يوليو ١٩٤٤ في مؤتمرٍ لعمل مسودة للقواعد الجديدة. كانت اتفاقية بريتون وودز عملًا مذهلًا في الهندسة التأسيسية؛ ففي غضون نحو ثلاثة أسابيع، قدَّم كينز ووايت لاقتصاد العالم فلسفة اقتصادية جديدة وأنشآ منظمتين دوليتين جديدتين: صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي. كانت الاتفاقية التي عُقدت في بريتون وودز ستحكم اقتصاد العالم طوال العقود الثلاثة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية. وبعد فترة طويلة من حل النظام خلال سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين، سيظل مصطلح بريتون وودز تذكيرًا شجيًّا بما يمكن أن تحققه المداولات الجماعية على المستوى العالمي.

لم يكن كينز ووايت مدفوعَين بالكامل باعتبارات عالمية كوزموبوليتانية، بل كانت الدوافع السياسية لبلدَيهما تجول بخاطرَيهما إلى حدٍّ بعيد؛ إذ كان كينز يلمس تراجع بريطانيا الاقتصادي واعتمادها على الولايات المتحدة وبذل قصارى ما يستطيع لتغليب مصالح بريطانيا على تلك القيود. وقدَّم وايت قضية تجارة أمريكا واستثماراتها، وعمل على تعزيز سطوتها في المنظمتين الدوليتين الجديدتين. وعند مرحلة معينة، عيَّن وايت منفردًا حصص تصويت القوى القيادية (الولايات المتحدة وبريطانيا والاتحاد السوفييتي والصين)، وعهد إلى أحد خبراء الاقتصاد العاملين لديه بأن يعمل طوال الليل كي يتوصل إلى حل الصياغة والتبرير الاقتصاديَّين اللذين من شأنهما أن يتمخَّضا عن هذه الحصص.[2] لكن الاتفاقية التي انبثقت عن بريتون وودز تجاوزت المصالح القومية الضيقة وحققت أكثر بكثير من مجرد تعزيز الهيمنة الاقتصادية الأمريكية.

إن ما بعث الحيوية في النظام الجديد هو تلك التسوية الدقيقة التي تمثَّلت في السماح بقدرٍ كافٍ من التنظيم الدولي، والتقدم نحو تحرير التجارة من أجل ضمان نشاط التجارة العالمية، وفي الوقت نفسه منح الحكومات متسعًا رحبًا كي تلبيَ الحاجات الاجتماعية والاقتصادية على المستوى المحلي.[3] لا بد للسياسة الاقتصادية الدولية أن تخضع لأهداف السياسة المحلية — من تشغيل كامل ونمو اقتصادي وعدالة وضمان اجتماعي وبناء دولة الرفاهية — وليس العكس. وهكذا يكون الهدف هو تحقيق عولمة معتدلة، لا عولمة مفرطة.

كان أبرز ما أسهمت به أمريكا في النظام الاقتصادي الدولي لفترة ما بعد الحرب هو تعدُّدية الأطراف، وضع القواعد من خلال منظمات دولية، استنادًا إلى مبدأ أساسي هو: عدم التمييز. وهذا عَكَسَ إلى حدٍّ ما تفضيل أمريكا التقيد بالقانون على العلاقات المبنية على أغراض، فيما يُعد انعكاسًا خارجيًّا لدولة «الصفقة الجديدة» ذات الطابع التنظيمي، ورغبة الرئيس فرانكلين ديلانو روزفلت في مقاومة دعاة الانعزالية المحليين من خلال ربط أمريكا ومصالحها بمنظمات دولية.[4] ما يضارع ذلك أهميةً أن جهود وايت لدعم تعددية الأطراف وعدم التمييز استهدفت التدابير التمييزية التي مارستها بريطانيا العظمى مع المستعمرات، والتي شكلت عقبة أمام التوسع التجاري الأمريكي. وكما هو متوقع، قاوم كينز تجريد بلاده من هذه التمييزات، لكن في نهاية الأمر ساد ما أرادته أمريكا.

كانت تعددية الأطراف تعني أن إنفاذ القواعد ونظم المعتقدات سيعملان من ذلك الحين وما بعده من خلال مؤسسات دولية — صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة المعروفة اختصارًا باسم «الجات» — لا من خلال سياسة القوة المجردة أو الحكم الإمبريالي. وكان هذا ابتكارًا في غاية الأهمية. وبالرغم مما كان لأمريكا من تأثير لا يُنكر، وهبت تعددية الأطراف هذه المؤسسات درجةً ما من الشرعية جعلتها مستقلة عن السلطة الأمريكية التي دعمتها في بادئ الأمر. لم يحدث قط أن صارت مستقلة بحقٍّ عن الولايات المتحدة وغيرها من القوى الاقتصادية الكبرى، لكنها أيضًا لم تكن امتدادًا كاملًا لهذه القوى. ولعبت دورًا مهمًّا في وضع القواعد وإنفاذها وفي تشريع الأدوار. لقد منحت تعددية الأطراف صوتًا للدول الأصغر والأضعف، وحمت مصالحها على نحوٍ غير مسبوق؛ ومن ثَمَّ انتهى الأمر بالأمريكيين، على عكس البريطانيين الذين سبقوهم، بأن صاروا يوجدون بنية تحتية مؤسسية للاقتصاد الدولي من شأنها أن تفوق سيطرتهم المطلقة قدرةً على الصمود.

كانت اتفاقية الجات تشكل التجسيد المؤسسي لتعددية الأطراف في مجال التجارة خلال الخمسين سنة اللاحقة لمؤتمر بريتون وودز. ولم تكن سوى جزء مما كان من المفترض أن يصبح منظمة أكثر طموحًا؛ هي منظمة التجارة العالمية. شملت المنظمة المقترحة اتفاقات بشأن استقرار أسعار السلع الأساسية ومكافحة الاحتكار الدولي وعدالة قوانين العمال، لكنها تعثرت في السياسة المحلية الأمريكية؛ فقد خشي الكونجرس من أن يزداد طغيانها على الأولويات الداخلية المحلية للبلاد. أما الجات فعلى الرغم من أنها لم

تكن قد أُسست رسميًّا بوصفها منظمة مكتملة كصندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، فقد أدارتها أمانة صغيرة الحجم في جنيف. وهذا سمح لها بأن تصبح فعليًّا المنتدى المتعدد الأطراف الذي يشرف على تحرير التجارة العالمية.

ويالَلنجاح المدوي الذي تحقق! فرغم بطء البداية، نجحت الجولات المتعاقبة من المحادثات التجارية المتعددة الأطراف (ثماني جولات بين عامَي ١٩٧٤ و١٩٩٥) في إلغاء قدر كبير من قوانين تقييد الاستيراد السارية منذ ثلاثينيات القرن العشرين، وتخفيض التعريفات الجمركية عن المعدلات المرتفعة التي بلغتها في فترة ما بعد الحرب.[5] وكفل شرط «الدولة الأولى بالرعاية» استفادة كل الأطراف الموقِّعة على اتفاقية الجات من إرخاء القيود هذا، بصرف النظر عن مدى نشاطها في المشاركة في المحادثات. بطبيعة الحال ظلت السياسات التجارية الداخلية مثارًا للنزاع لكن دون أهمية بارزة في السياسة الداخلية. والأرقام خير من يخبرنا بالقصة؛ فقد نما حجم التجارة العالمية بمعدل سنوي بلغ نحو ٧٪ بين عامَي ١٩٤٨ و١٩٩٠، وهو معدل غير مسبوق في سرعته. توسع الإنتاج أيضًا بنسبةٍ لم يسبق لها مثيل في الدول الغنية والفقيرة على حدٍّ سواء؛ الأمر الذي كان سببًا للنمو التجاري السريع ونتيجة له أيضًا. ومن ناحية اتساع التطور الاقتصادي وعمقه، طغى نظام بريتون وودز على كل الفترات السابقة، بما فيها فترة معيار الذهب وعصر حرية التجارة إبَّان القرن التاسع عشر. ولو كان ثَمَّةَ عصر ذهبي شهدته العولمة، لكان ذاك.

لكن ثَمَّةَ أمرًا وحيدًا شاب كلَّ هذا: أن سياسات الجات لم تهدف مباشرة لكل هذا القدر الوافر من العولمة؛ فكما رأينا، تتطلب العولمة تخفيضًا ملحوظًا في تكاليف المعاملات بين الدول في مجالَي التجارة والتمويل. وقد حدث هذا بالفعل في مناطق معينة؛ إذ كانت حرية التجارة في السلع المصنَّعة فيما بين الدول الصناعية تتزايد على نحوٍ ملموس ومطَّرد داخل إطار محدد من الضوابط المهمة (انظر أدناه). وواصلت تكاليف النقل انخفاضها. لكن صانعي السياسة لم يُبدوا طموحًا كافيًا في العمل على زيادة التحرر في إطار نظام بريتون وودز؛ إذ ظلت قطاعات كبيرة من تجارة العالم إما منفصلة تمامًا عن نطاق الاتفاقات المتعددة الأطراف، أو محمية باستثناءات سخية عن الاتفاقات القائمة. كان الهدف هو زيادة حرية التجارة في بعض المناطق، لا تحرير التجارة على الإطلاق.

لكن ما دفع العولمة قدمًا هو بيئة النمو الاقتصادي والعدالة والأمن والاستقرار، التي ساعد نظام بريتون وودز على إيجادها؛ فقد مهَّد النمو واسع النطاق الطريق أمام العولمة

لأنه ساعد على تفادي الجوانب السلبية لما تُحدثه التجارة من تأثيرات توزيعية. فتلاطم الأمواج يستحيل غيرَ ذي ضرر إذا ما جاءت موجة مدٍّ سريعة من الفرص الاقتصادية وساعدت على رفع كل القوارب. وهكذا كانت السياسات الوطنية تشجع العولمة في معظم الأحيان باعتبارها ناتجًا ثانويًّا عما يعم الجميع من نمو اقتصادي مصحوب بشيء من الانفتاح البسيط. إن نجاح بريتون وودز يشير إلى أن الاقتصادات الوطنية السليمة تعمل على زيادة حيوية الاقتصاد العالمي، حتى إذا وُجدت ضوابط تحد من حركة التجارة.[6]

ينبغي النظر أيضًا إلى القائمة الطويلة من القطاعات التي لم يكد التحرير يمسها؛ فقد أُبعد القطاع الزراعي عن إطار محادثات الجات وظل حافلًا بالحواجز الجمركية وغيرها، التي ظهر أكثرها قبحًا في شكل تقلُّب حصص الاستيراد بهدف الحفاظ على استقرار الأسعار المحلية عند مستويات أعلى بكثير من نظيرتها في الدول المصدِّرة. وبالمثل أفلتت معظم الخدمات (التأمين والأعمال المصرفية والبناء والمرافق وما شابه ذلك) من موجة التحرير. أما القطاعات المصنِّعة المحرَّرة، التي بدأت تواجه تهديدًا تنافسيًّا خطرًا من جانب المصدِّرِين الذين يملكون ميزة انخفاض التكلفة وارتفاع الإنتاجية، فسرعان ما تلقَّت الحماية بدلًا من أن تواجه مصيرها. وهكذا كانت صناعتا النسيج والملابس في الدول المتقدمة منذ عام ١٩٧٤ وما بعده تحظى بحماية ما سُميت «اتفاقية الألياف المتعددة»، التي شملت مجموعة من الحصص المتفق عليها التي تحدد حجم واردات المنسوجات من الدول النامية. وشهدت ثمانينيات القرن العشرين أيضًا انتشار ما أُطلق عليها «قيود التصدير الطوعية»، وهي تدابير يتعهد بموجبها مصدِّرو السيارات والصلب وبعض المنتجات الصناعية الأخرى اليابانيون (بالطبع) إبقاء صادراتهم محددة بحصص معينة.

في الوقت نفسه، كانت الدول النامية نفسها حرة تمامًا في أن تفعل بسياساتها التجارية ما طاب لها. ولم يكن مطلوبًا من هذه الدول، كما هو معتاد، أن تقدم «تنازلات» جمركية خلال محادثات الجات على الرغم من أنها استفادت من تخفيضات دول أخرى تعريفاتها الجمركية بموجب شرط «الدولة الأولى بالرعاية». بل ووَجدت في مختلِف بنود اتفاقية الجات ملاذًا أتاح لها اللجوء لفرض قوانين حظر على الواردات على نحوٍ دائم بالفعل.

حتى فيما يخص الدول الصناعية، حوت البنود ثغرات واسعة للغاية؛ إذ كانت أي شركة تجارية توكل مكتب محاماة جيدًا تستطيع أن تشتريَ لنفسها حماية من خلال

بنود «مكافحة الإغراق» أو بنود الوقاية في اتفاقية الجات. كانت تدابير «مكافحة الإغراق» تحديدًا محط استنكار من وجهة نظر التجارة الحرة؛ فقد كان بمقدور الدولة المستورِدة أن تفرض رسومًا إذا رأت أن المصدِّر باع منتجاته «بأقل من القيمة العادية» وتسبَّب في «الإضرار» بالصناعة المنافسة داخل البلاد. وكان بمقدور السلطات المحلية أن تستغل مفهوم «بأقل من القيمة العادية» وتتلاعب به بسهولة. وكان من الممكن فرض التعريفات العقابية حتى لو كان السلوك المعاقب عليه ممارسة تجارية معتادة، كالبيع بأقل من كامل سعر التكلفة في فترات كساد الدورة الاقتصادية، أو إذا كان الطرف المخالف غير قادر على احتكار السوق الداخلية. لقد استُغلت هذه القوانين على نطاق واسع — وكما هو متوقع — من جانب الشركات المحلية للحصول على الحماية متى شاءت.

أخيرًا، لم تكن سلطات الإنفاذ التي تملكها اتفاقية الجات سوى مزحة؛ فقد كان في استطاعة أي حكومة ترى أن أخرى أخلَّت بقوانين الاتفاقية أن تطالب هيئة مستشارين من الجات بالبت في الأمر. وإذا حكمت الهيئة للمدعي وأقرَّ تقريرها أعضاء الجات، يُلزم الطرف الجاني بأن يغير السياسة المضرة وإلا يحق للمدعي أن يحصل منه على تعويض. كان الشرط الوحيد أن يكون التصديق على تقرير اللجنة قرارًا جماعيًّا، بحيث يكون على كل عضو منفرد من أعضاء اتفاقية الجات، بما في ذلك الدولة التي رُئي أنها أخلت بالقوانين، أن يوقِّع عليه. وإذا كان الطرف المدعى عليه من ضمن لجنة المستشارين، يمكن الرهان بثقة على أنها لن تصدر حكمًا ضدَّه.

وهكذا تركت قوانين الجات قطاعات كاملة من تجارة العالم دون تغطية، وكانت ضعيفة حيثما وُجدت، وغير قابلة للإنفاذ على نحوٍ واضح. تسببت هذه السمات في إضعاف كفاءة المنظومة، وجعلت لاحقتها منظمة التجارة العالمية، التي تولَّت زمام الأمور عام ١٩٩٥، أكثر جاذبية بكثير في نظر التجارة الحرة. لكن انتقاد عدم تحقيق نظام الجات الكثير على صعيد التجارة الحرة سيكون حكمًا من منظور غير صحيح؛ فربما لم يكن المقصود بنظام الجات «تقليل الشراكات الاقتصادية بين الدول»، وهي الغاية التي أظهر كينز تأييدًا لها في فترة ما بين الحربين العالميتين. لكنها بالتأكيد صُممت كي تتيح لكل دولة تمارس التجارة مجالًا لتحقيق أهدافها الاجتماعية والاقتصادية وهي محررة نسبيًّا من القيود الخارجية، حتى لو كان ذلك يجري داخل إطار فضفاض من التعاون الدولي. ومتى هددت التجارة الصفقات التوزيعية داخل البلاد كان مصيرها أن تُنحَّى جانبًا. أطلق جون راجي، أبرز محللي عصر بريتون وودز، على هذه الآلية

«تسوية الليبرالية الضمنية». كتب راجي يقول: «على عكس القومية الاقتصادية في فترة الثلاثينيات، سيكون النظام ذا طابع متعدد الأطراف، وعلى عكس ليبرالية معيار الذهب والتجارة الحرة، ستكون تعدديته قائمة على التدخلية المحلية.»[7]

كان مجال المناورة الكبير الذي وفَّرته هذه القوانين التجارية يسمح للدول المتقدمة بأن تبنيَ ما يلائمها من أشكال الرأسمالية حول مقاربات واضحة المعالم، تجمع بين الحكم وأسواق العمالة والأنظمة الضريبية وعلاقات الحكومة بالشركات وتدابير بناء دولة الرفاهية؛ فكان أن ظهرت، بحسب التعبير الذي صكه عالمَا السياسة بيتر هول وديفيد سوسكيس، «تنويعات الرأسمالية»؛[8] إذ كانت الولايات المتحدة أو بريطانيا أو فرنسا أو ألمانيا أو السويد كلها اقتصادات قائمة على السوق، لكن كانت المؤسسات التي شكلت أساسًا لأسواقها مختلفة إلى حدٍّ بعيد، وتحمل سمات قومية جليَّة؛ ففي قارة أوروبا وحدها كان هناك ثلاثة أنواع مختلفة من الرأسمالية على الأقل: النموذج الألماني لاقتصاد السوق الاجتماعي، ودول الرفاهية الاسكندنافية، والنظام الفرنسي القائم على «التخطيط التأشيري» وكثرة القوانين. مضت اليابان أيضًا في طريقها وبَنَتْ قطاعًا تصديريًّا ذا تنافسية ضخمة، إلى جانب اقتصاد تقليدي منظم ومحمي. ظلت الولايات المتحدة النموذج الأصلي الرئيسي لاقتصاد السوق الليبرالي، على الرغم من أن ليبراليتها الاقتصادية لم تكن لديها الطموح الذي كانت ستكتسبه في ثمانينيات القرن العشرين.

كانت الأمور على الشاكلة نفسها بدرجة كبيرة في العالم النامي؛ حيث كانت الجهود الوطنية موجهة نحو تشجيع التصنيع والنمو الاقتصادي. وفي غياب الضوابط الخارجية، امتلكت الدول النامية — سواءٌ النوع الانعزالي منها أو النوع المنفتح على العالم — حرية تطبيق مجموعة واسعة النطاق من السياسات الصناعية كي تصلح اقتصاداتها وتقلل من اعتمادها على الموارد والسلع الطبيعية؛ وبذلك صار كثير منها قادرًا على بلوغ نموٍّ مرتفع عن طريق إنتاج السلع الصناعية.

لم يكن هدف الجات قط زيادة حرية التجارة إلى الحد الأقصى، بل ممارسة أقصى قدر من التجارة التي تتوافق مع انتهاج كل دولة طريقتها الخاصة، وقد أثبت النظام نجاحه المذهل في هذا الصدد.

ومن هذا المنظور، بدأنا ندرك نقطة أساسية تتعلق بنظام بريتون وودز: أن ما كان «الأصوليون» ينظرون إليه أكثر فأكثر على أنه «انتقاص» من مبادئ حرية التجارة؛ كان في حقيقة الأمر طرقًا لصيانة النظام. فرسوم مكافحة الإغراق، واتفاقية الألياف

المتعددة، وقيود التصدير الطوعية لم تكن تتماشى مع الليبرالية الاقتصادية. وهكذا ملامح أخرى كثيرة من ملامح اتفاقية الجات. واستبعاد الزراعة والخدمات كليًّا من المفاوضات التجارية، أو — ما هو أغرب من وجهة نظر التجارة الحرة — المبدأ السائد بأن تخفيض أي بلد ما يفرضه من حواجز استيراد يعتبر «امتيازًا» لشركائه التجاريين؛ لم يكونا منطقيين في ضوء المذهب الاقتصادي القياسي. لكن في الواقع، لم تصبح التجارة حرة (وتبقى كذلك) إلا حيثما لم تُثِرْ سوى القليل من التحدي للقوانين أو التفضيلات التوزيعية أو القيم المحلية. وكثير من التجارة التي مورست في السلع المصنَّعة فيما بين دول متقدمة ذات مستويات متماثلة من حيث الدخل لم تُثِرْ سوى قليلٍ من مسائل العدالة التوزيعية التي واجهناها في وقت سابق. ثَمَّةَ أنواع أخرى من التجارة — في مجال الزراعة، مثلا، أو مع البلدان النامية — كانت مختلفة لأنها صنعت مواجهات حادة جعلت الجماعات المحلية بعضها ضد بعض؛ فهددت جماعات المزارعين أو منتجي الملابس أو العمال ذوي المهارات المتدنية بخسائر حادة في دخولهم؛ لذا خضعت هذه الأنواع من التجارة لقيود صارمة. وفي إطار نظام الجات استقرت الأولويات بقوة في جدول أعمال السياسات المحلية، وهذا أسفر عن نجاح النظام وأسفر أيضًا عن خروجه الدائم على منطق التجارة الحرة.

(٢) نظام منظمة التجارة العالمية: السعي لإحداث التكامل العميق

بشَّر إنشاء منظمة التجارة العالمية عام ١٩٩٥ — بعد ما يقرب من ثماني سنوات من المفاوضات، وفيما يعتبر تتويجًا لما عُرف باسم «جولة أوروجواي» (آخر جولة محادثات في ظل اتفاقية الجات) — بظهور فهم مختلف تمامًا. ومع بداية العولمة المالية عام ١٩٩٠ تقريبًا، صارت منظمة التجارة العالمية تمثِّل السعي إلى إحداث شكل جديد من العولمة يعاكس أولويات بريتون وودز، هو شكل العولمة المفرطة. كانت الإدارة الاقتصادية المحلية في طريقها لأن تخضع للتجارة والتمويل الدوليَّين، وليس العكس. وأضحت العولمة الاقتصادية — أي الاندماج الدولي لأسواق السلع ورأس المال (لكن ليس العمالة) — غاية في حد ذاتها تطغى على جداول الأعمال المحلية.

وكان فحوى النقاشات السياسية يعكس هذا التغير أكثر فأكثر؛ فمنذ ثمانينيات القرن العشرين وما بعدها، حينما كان المرء يرغب في الحديث عن قضيةٍ ما سواء بالتأييد أو بالاعتراض، لم يكن ثَمَّةَ ما هو أفضل من أن يزخرف قضيته بكلمات مثل «هذا

ما تحتاجه القدرة التنافسية الدولية لبلادنا.» فصارت العولمة ضرورة حتمية، وهو ما تطلب من جميع الدول السعي إلى استراتيجية مشتركة لتخفيض الضرائب المفروضة على الشركات، وإحكام السياسات الضريبية، ورفع القيود، وتقليص نفوذ النقابات.[9]

لكن ماذا حدث جرَّاء هذا التحول؟ إلى حدٍّ ما، صارت اتفاقية الجات ضحية لنجاحها. أما النخب السياسية التجارية والمتخصصون فقد عزَوا الرخاء الذي عمَّ خلال فترة ما بعد الحرب إلى تحرير التجارة المتعدد الأطراف. وكانت منظمة التجارة العالمية تمثِّل رغبتهم في تنفيذ التحرير «على نحوٍ أفضل» عن طريق تنقيته من كثير من الشوائب والنواقص التي ناقشناها في الجزء السابق. طالبت الشركات المتعددة الجنسيات بقوانين عالمية أوسع نطاقًا من شأنها أن تيسِّر إجراء عملياتها الدولية. وسَعت الدول النامية لأن تكون محطات تصدير، وأصبحت أكثر استعدادًا للانصياع لهذه القوانين في سبيل سعيها لجذب الاستثمار الأجنبي.

وقد تضافر تحوُّل أيديولوجي هام مع هذه التغييرات؛ إذ كانت ثمانينيات القرن العشرين العقدَ الذي شهد ثورات رونالد ريجان ومارجريت تاتشر. كان اقتصاد السوق الحرة في صعود؛ مما أسفر عن ظهور نماذج مختلفة كالتي أُطلق عليها «إجماع واشنطن»، أو أصولية السوق أو الليبرالية الجديدة. وبصرف النظر عن التسمية، حشد نظام المعتقدات هذا تفاؤلًا مفرطًا إزاء ما يمكن أن تحققه الأسواق من تلقاء نفسها، وروج رؤية شديدة القتامة لقدرة الحكومات على العمل بطرق مرغوبة اجتماعيًّا. كانت الحكومات تقف في طريق الأسواق بدلًا من أن تعينها في عملها؛ ومن ثَمَّ كان لا بد من تخفيض حجم الحكومة. أدت هذه الرؤية إلى شيوع الرؤية المخلة في التبسيط الداعمة للتجارة الحرة — وهي الرؤية التي روجها أساتذة الاقتصاد بين الصحفيين — على حساب الرؤية الأكثر دقة. واعتبرت أي عقبات تعترض حرية التجارة مفاسد يجب التخلص منها، ومحاذير لعينة.

في المقابل، استشرفت منظمة التجارة العالمية إحراز خطوة واسعة على صعيد الطموحات المتعلقة بالعولمة الاقتصادية، وحدوث إعادة توازن مثيرة لما تضطلع به الدول القومية من مسئوليات محلية ودولية. وبمجرد اكتمال جولة أوروجواي للمفاوضات التجارية أسفرت عن اتفاق مثير للإعجاب، وأشمل بكثير من أي إنجاز آخر تحقق في إطار اتفاقية الجات؛ فقد تم ضم الزراعة وبعض الخدمات — وهما المجالان اللذان أفلتا من المفاوضات التجارية من قبل — بقوةٍ تحت لواء التحرير. وفي مجال الخدمات، طُلب

من الدول أن تحدد المجالات المستعدة لفتحها، وتبايَن مدى التحرير عبر مختلِف البلدان والقطاعات مثل البنوك والاتصالات. وفي مجال الزراعة، بدأ إلغاء حصص الاستيراد تدريجيًّا لتحل محلها تعريفات جمركية ودعم حكومي. ومنذ ذلك الحين وما بعده احتل العمل على إلغاء الحصص الزراعية والتعريفات والدعم الحكومي مركز الصدارة. أيضًا كان نظام الحصص الذي فرضه «اتفاق الألياف المتعددة» — الذي كان يتحكم في تجارة المنسوجات والملابس — في طريقه إلى الإلغاء تدريجيًّا في غضون عقد من الزمن. وعلى الرغم من أن التحرير المبدئي في جميع هذه المجالات ظل محدودًا، كانت تلك خطوة مهمة قد أحرزت.

يضاف إلى ذلك أن قواعد جديدة ظهرت في مجال براءات الاختراع وحقوق النشر والتأليف تفرض على الدول النامية توفيق قوانينها مع قوانين الدول الغنية، وأصبحت اللوائح المحلية للصحة والسلامة تخضع لتدقيق منظمة التجارة العالمية في حال عدم انسجامها مع نظيرتها من اللوائح الدولية، وبات من الممكن سحب شرعيتها حال افتقارها «التبرير العلمي» أو تطبيقها بطرق لا تُسفر عن أقل قدر ممكن من التأثير السلبي على التجارة. وُضعت قواعد أكثر صرامة تقيِّد استخدام الدعم الحكومي، وحُظرت القواعد الحكومية التي تفرض على الشركات استخدام مكونات محلية أو تقليل وارداتها عن صادراتها. ولأول مرة، تعيَّن على الدول النامية، باستثناء أكثرها فقرًا، أن تمتثل لقواعد تُقيد بعض المجالات المهمة للسياسة الصناعية تقييدًا صارمًا.

وربما يكون الإنجاز البارز الذي أسفرت عنه جولة أوروجواي، والميزة الجليَّة التي اتسمت بها منظمة التجارة العالمية، هو استحداث نهج جديد لتسوية النزاعات؛ فقد أُنشئت محكمة استئناف جديدة يمكن أن تلجأ إليها البلدان التي تَصدر ضدها قرارات من هيئة المستشارين. لكن قرار هيئة الاستئناف — سواءٌ كان في مصلحة المدعي أو مصلحة المدعى عليه — يصبح نهائيًّا ونافذًا ما لم يُعترض عليه اعتراضًا جماعيًّا من جانب كل عضو في المنظمة. وبينما كان التهرب من أي حكم قضائي يَصدر عن النظام التجاري في ظل الجات أمرًا في غاية السهولة، فإنه بات من المستحيلات في ظل منظمة التجارة العالمية. لكن كما أظهرت الممارسة فيما بعد، كان من الممكن أن تكون العملية طويلة الأمد ومفتوحة لأساليب المماطلة. مع ذلك لا سبيل للتهوين من شأن أهمية نظام

تسوية المنازعات الجديد؛ لأنه يأخذ تعددية الأطراف إلى آفاق جديدة. وهذا ما يؤكده أستاذَا القانون روبرت هاوز وسوزان إيسرمان بقولهما:

> لا مكان آخر يُبت فيه في النزاعات الدولية من قِبل قضاة نشأ بقوة أكبر أو تطور بسرعة أكبر. وتُعد أحكام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية إجباريةً وملزمة كما هي الحال في أي محكمة محلية — لكن خلافًا لما يحدث في معظم الهيئات الدولية — حيث لا خيار أمام الدول الأعضاء سوى الامتثال لها والقبول بما يترتب على الحكم الذي تُصدره المنظمة من تبعات.[10]

يتعين على الدول التي تخسر قضاياها أن تكف عن تطبيق السياسات المخالفة أو تقدم التعويض اللازم للجانب المتضرر. وهذا يسري على كل الدول سواءٌ الكبيرة القوية منها أو الصغيرة؛ فمنظمة التجارة العالمية هي الكيان الدولي الأوحد الذي نجح في أي وقت مضى في إجبار الولايات المتحدة على تغيير سياساتها، مثلما نجح في دفعها لذلك في المسائل المتعلقة بما تفرضه من ضرائب وما تطبقه من سياسات بيئية.

لكن بِمَ كانت تتعلق قضايا منظمة التجارة العالمية؟ في ظل السياسات التجارية لنظام الجات كانت غالبية القضايا تتعلق بالتعريفات الجمركية وحصص الاستيراد. لكن مع زوال حصص الاستيراد والتعريفات أضحت منظمة التجارة العالمية أداة لمكافحة كل أشكال تكاليف المعاملات التي تعوق سبيل التجارة الدولية، بما فيها الاختلاف بين الدول في الضوابط والمعايير. وفي إطار منظمة التجارة العالمية، بدأت النزاعات المتعلقة بالمسائل التجارية تطال الشئون الداخلية التي كانت من قبلُ محصنة ضد الضغط الخارجي؛ فبات بمقدور الشركاء التجاريين الاعتراض على النظم الضريبية وقواعد سلامة الأغذية واللوائح البيئية وسياسات الترويج الصناعي داخل أي دولة.

كانت القضية التي طُرحت أمام منظمة التجارة العالمية بشأن الحظر الأوروبي على لحوم الأبقار المعالَجة بالهرمونات؛ إحدى أكثر النزاعات حدَّة، وهي تشكل خير مثال يوضح تزايد معايير الانضباط في التجارة الدولية؛ فقد كانت توجيهات الاتحاد الأوروبي التي دخلت حيز التنفيذ عام ١٩٨٩ — عقب سنوات من الضغوط المكثفة من جانب جماعات المستهلكين — قد فرضت حظرًا صارمًا على صادرات لحوم الأبقار الأمريكية إلى أوروبا؛ فسعت الولايات المتحدة إلى طلب الدعم من المؤسسات الدولية في منع هذا الإجراء الأوروبي، لكنَّ أيًّا منها لم تكن على استعداد لذلك أو قادرة عليه. لجأت الولايات

المتحدة أولًا إلى المنظمة العالمية لصحة الحيوان التي رفضت النظر في مسألة الهرمونات. ثم تمكَّن الأوروبيون بسهولةٍ من عرقلة سير شكوى أخرى تقدمت بها الولايات المتحدة لنظام الجات — كان ذلك قبل ظهور منظمة التجارة العالمية إلى النور — وكذلك تبيَّن أن «هيئة الدستور الغذائي» (وهي سلاح مشترك لمنظمتَي الأغذية والزراعة والصحة العالمية التابعتين للأمم المتحدة) هي الأخرى لا تملك سلطة حيال هذا الأمر؛ فقد خسرت الولايات المتحدة عام ١٩٩١ اقتراعًا هناك بشأن وضع معيار عالمي يقر سلامة أربعة من الهرمونات التي تُستخدم في إنتاج لحوم الأبقار. لكن التغيُّر الأهم هو ذلك الذي تمخضت عنه المفاوضات بشأن الاتفاق على تطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية كجزء من منظمة التجارة العالمية؛ وهكذا وُضعت أخيرًا مجموعة من القواعد العالمية وأُسس محفل دولي ذو سلطة كفيلة بأن تتحكم في اللوائح الداخلية في كل دولة. كان أحد أفضل قرارات هيئة استئناف منظمة التجارة العالمية أنها حكمت عام ١٩٩٨ بأن الحظر الذي يفرضه الاتحاد الأوروبي على استيراد لحوم الأبقار المعالَجة بالهرمونات يخل بقوانين التجارة الدولية لأنه لا يستند إلى تقييم علمي للمخاطر المترتبة على استخدامها.[11] برزت التداعيات السياسية لهذا الحكم على الفور. ولا تزال القضية مثار اهتمام بين مناهضي منظمة التجارة العالمية؛ بسبب عدم تأييدها الواضح للنهج الاحترازي الذي ينتهجه الاتحاد الأوروبي إزاء سلامة المواد الغذائية. لم يمتثل الاتحاد الأوروبي حتى الآن لحكم منظمة التجارة العالمية؛ ما يجعله عرضة لما يمكن أن تتخذه الولايات المتحدة من تدابير ثأرية.

ثَمَّةَ أمثلة أخرى كثيرة توضح نطاق سلطة منظمة التجارة العالمية؛ فقد حكمت في إحدى الشكاوى التي عُرضت عليها مؤخرًا بأن المعايير الأمريكية لانبعاثات الوقود تشكِّل تمييزًا ضد البنزين المستورد. وحكمت بأن النظام الضريبي الياباني يخل بالقوانين؛ لأن الضريبة التي يفرضها على المشروب الرُّوحي القومي «الشوتشو» تقل عن تلك التي يفرضها على المشروبات المستوردة كالبراندي أو الفودكا أو الويسكي. وحكمت لصالح دعوى طعن على حظرٍ فرضه الاتحاد الأوروبي على المنتجات المعدَّلة وراثيًّا استنادًا إلى مسوغات تماثل تلك التي أُخذت في الاعتبار في قضية لحوم الأبقار المعالَجة بالهرمونات. وفي قضية شهيرة أخرى، رأت المنظمة أن الحظر الأمريكي على استيراد الروبيان الذي يجري اصطياده دون استخدام جهاز «إبعاد السلاحف البحرية» تمييز «تعسفي ولا مبرر له» ضد المصدِّرين الآسيويين، وحكمت بأن برامج تعزيز صناعة السيارات في الهند

وإندونيسيا والصين، وأن قوانين براءات الاختراعات في مجال المستحضرات الصيدلانية والمنتجات الكيميائية في الهند، وأن الإعانات الائتمانية التي تقدم لصناعة الطائرات في البرازيل؛ تتعارض جميعها مع قواعد المنظمة. (أدت جميع هذه الأحكام إلى تعديل تلك السياسات باستثناء السياسات المتصلة بقضية لحوم الأبقار، التي لا تزال تنتظر الحل.)

أثارت هذه الأحكام حنق دعاة مناهَضة العولمة وجعلت منظمة التجارة العالمية محط استنكار في العديد من الأوساط. لكن هل يفسد نظام التجارة الديمقراطية من خلال السماح للقضاة في جنيف بتجاهل التشريعات المحلية، كما يتهمه نقاده؟ أم أنه يساعد الدول على تحقيق نتائج أفضل من خلال منع الجماعات المؤيدة للحماية الاقتصادية من اختطاف العملية السياسية المحلية من أجل مصالحها الضيقة؟ الواقع أنَّ كلا الأمرين صحيح إلى حدٍّ ما؛ فأحكام هيئة الاستئناف ليست فجة على الإطلاق كما يدَّعي العديد من النقاد؛ فهي تقر بضرورة احترام الاختلافات الوطنية في القيم والمعايير. لكن من ناحية أخرى، يؤدي عدم وجود خط واضح وفاصل يحدد نهاية الامتيازات المحلية وبداية الالتزامات الخارجية إلى خلْق صدع كبير. في الواقع، يمكن أن نعزوَ الأزمة المتفاقمة لشرعية النظام التجاري إلى هذا الغموض والالتباس الجوهري.

لكن الصعوبات التي فرضتها منظمة التجارة العالمية اصطدمت بغضب جماهيري عارم في نوفمبر ١٩٩٩ خلال اجتماع المنظمة في سياتل فيما وُصفت بأنها «قمة الغاز المسيل للدموع الوزارية»؛ حيث قامت طائفة متنوعة من المتظاهرين — تراوحت من العمال والمدافعين عن حقوق المستهلكين إلى الطلاب واللاسلطويين — بأعمال تخريبية خارج مكان انعقاد المؤتمر الوزاري، بينما كان وزراء مالية الدول الأعضاء يحاولون، عبثًا، إطلاق أُولى جولات المفاوضات التجارية منذ جولة أوروجواي. كان انهيار المحادثات ناجمًا عن تعنُّت الحكومات بقدر ما كان ناجمًا عن المظاهرات. وكان لهذا الصراع محوران أساسيان؛ الأول: أن البُلدان النامية شعرت بأنها انخدعت بنتائج جولة أوروجواي فسعت لتدارك الأمر بأن حاولت منع انطلاق المفاوضات التي أرادتها الدول الغنية في مجالات أخرى كالاستثمار، والبيئة، ومعايير العمل، وسياسة المنافسة، والشفافية في المشتريات الحكومية. والمحور الثاني: أن الولايات المتحدة اشتبكت في صراع مع الاتحاد الأوروبي (واليابان) بشأن إلغاء الحواجز والدعم الحكومي في المجال الزراعي.

بعد مرور سنتين، كان وزراء التجارة أفضل حظًّا حينما التقَوْا في «الدوحة» بدولة قطر، إحدى دول منطقة الشرق الأوسط؛ فقد تمكَّنوا من إطلاق جولة محادثات جديدة

أُطلق عليها «دورة التنمية». لم تكن «الدوحة» بيئة مواتية لاحتمال اندلاع أية تظاهرات، يضاف إلى ذلك أن ثَمَّةَ تطورًا تسويقيًّا مهمًّا أدَّى إلى حفز النهج الجديد؛ فقد كان لعددٍ من الدول النامية التي تُحسب ضمن أكبر مصدِّري المنتجات الزراعية — كالبرازيل والأرجنتين وتايلاند — مصالح كبرى من وراء تحرير القطاع الزراعي. وهذا مكَّن المدير العام لمنظمة التجارة العالمية في ذلك الوقت، مايك مور، من الترويج؛ لأن تركيز جولة المحادثات على الزراعة يُعد تركيزًا على احتياجات البلدان النامية، وساعد أيضًا على عزل الاتحاد الأوروبي. وقد كتب مور عن ذلك في وقت لاحق، مفصحًا على ما يبدو عن أكثر مما كان ينوي الإفصاح عنه، حينما أكد: «إن تحويل الزراعة إلى قضية تتعلق بالتنمية جعلنا نجمع أفريقيا ومعظم آسيا وأمريكا اللاتينية معًا داخل إطار أجندة مشتركة.»[12] ولم تستطع أوروبا الإفلات من أن تبدوَ بموقف المعارض لقضية التنمية والدول النامية بعد تصريحٍ لها بدا منه أنها تعتبر مصالحها أولوية محورية. سعد الأمريكيون بذلك سعادة غامرة؛ فقد بات لديهم بذلك سلاح ينتصرون به على الأوروبيين في قضية الدعم الزراعي، ولم يكونوا وقتئذٍ يدركون تمامًا كم كانت الأجندة الزراعية ستعود مجددًا لتصبح شغلهم الشاغل.

وكما أثبتت الأحداث اللاحقة، كان افتتاح المحادثات نصرًا باهظ الثمن؛ فقد تعثرت المحادثات عدة مرات منذ عام ٢٠٠١ ولم تختتم إلى الآن. وبمرور الوقت، بات واضحًا أن تحرير الزراعة نعمة بالنسبة إلى الدول النامية ونقمة عليها في الوقت نفسه. شدَّدت الدراسات الأكاديمية على ما كان ينبغي أن يكون واضحًا منذ البداية، وهو أن إلغاء الدعم الحكومي في أوروبا سيؤدي — في واقع الأمر — إلى الإضرار بالدول النامية التي تستورد الغذاء كمصر وإثيوبيا؛ لأنه سيرفع الأسعار التي يتعين على هذه الدول أن تدفعها. لكن كان القطن أحد الأمثلة القليلة على المكاسب الواضحة التي تعود على فقراء العالم؛ فارتفاع الأسعار العالمية لمحصول غير غذائي كالقطن يعود بالنفع على زارعيه في غرب أفريقيا دون أن يؤديَ ذلك إلى إلحاق ضرر بالفقراء في مناطق أخرى من العالم؛ ولهذا أصبح القطن المثال النموذجي بالنسبة إلى المنظمات غير الحكومية وغيرها من المدافعين عن الدول النامية. لكن التحرير الزراعي الجدي كان مؤلمًا للغاية في الدول الغنية، وكانت المكاسب الملموسة للآخرين هزيلة للغاية، ومجالاتها محدودة بدرجة لا تشجع على التوصُّل إلى اتفاق.[13] وقد انهارت آخر جهود جادة لاختتام هذه المحادثات في صيف عام ٢٠٠٨ حينما رفضت الولايات المتحدة أن تقبل طلب الهند والصين وضْع

آلية وقائية خاصة من شأنها أن تحميَ الفلاحين الفقراء من تبعات الازدياد المفاجئ في الواردات الزراعية.[14]

هذه التوترات متأصلة في الضغط العدواني لإحداث العولمة المفرطة التي حلَّت محل اتفاقية بريتون وودز، وحطمت ما ذهب إليه راجي بشأن «تسوية الليبرالية الضمنية». فمسئولو التجارة وخبراؤها لا يُلقون بالًا للأهداف الاقتصادية والاجتماعية الأخرى حينما يصبح السعي إلى العولمة هدفًا مستقلًّا. ويبيِّن زميلي في جامعة هارفرد، روبرت لورنس، تمييزًا مفيدًا بين الشكلين «الضحل» و«العميق» للتكامل العالمي.[15] في التكامل الضحل، كذلك الذي في حالة بريتون وودز، لا يتطلب النظام التجاري سوى تقليل السياسة المحلية نسبيًّا. أما في التكامل العميق، فيختفي الفرق بين السياسة المحلية والسياسة التجارية، ويمكن أن يُفسَّر أي استخدام اجتهادي للضوابط المحلية على أنه عائق أمام التجارة الدولية، أو فرض تكاليف معاملات عليها؛ وبذلك تصبح القوانين العالمية المعمول بها والقوانين المحلية سواءً.

كانت هناك حالات سابقة للتكامل العميق اعتمدت على مؤسسات لا يمكن تصوُّرها اليوم. تذكَّر مثلًا كيف ازدهرت التجارة في ظل المركنتلية أو الإمبريالية في القرن التاسع عشر. حينئذٍ كانت القواعد التي تفرضها قوًى خارجية، كالشركة التجارية أو الدولة المستعمِرة، هي التي تُبقي تكاليف المعاملات تحت السيطرة. أما في الوقت الحاضر، فإن نظام تعددية الأطراف الذي يشكل جوهر منظمة التجارة العالمية هو ما يمكن أن يكافئ تلك القوى. هذا أفضل كثيرًا بالطبع، لكنه مع ذلك يثير أسئلة صعبة مثل: من أين تأتي قواعد منظمة التجارة العالمية؟ كيف لنا أن نضمن أنها مصمَّمة لإفادة جميع الدول لا قلة معدودة منها؟ ماذا يحدث حينما تريد أو تحتاج الدول المختلفة قوانين مختلفة؟ هل يستطيع «أي» نموذج للتكامل العميق أن يثبت قابليته للاستمرار في حالة ما إذا كانت السياسة الديمقراطية لا تزال تُنظَّم على أسس وطنية؟

(٣) التجارة والأجور في العالم الواقعي

لا يغير علماء الاقتصاد آراءهم كثيرًا، ناهيك عن أنهم لا يحبون فعل ذلك. لكن كينز كان استثناءً، كعادته في العديد من الأمور.

ويقال إنه حينما اتهمه أحد الصحفيين بالتناقض رد عليه قائلًا: «حينما تتغير الحقائق، أغير رأيي. ماذا تفعل أنت يا سيدي؟» رأينا كيف انقلب موقف كينز في

ثلاثينيات القرن العشرين من التجارة الحرة. وكذلك بول كروجمان، الذي لا يميل كثيرًا إلى الاعتراف بالخطأ كمعظم الاقتصاديين المعاصرين، بدأ عام ٢٠٠٨ خطابًا له حول التجارة بعبارة مذهلة: «ما في هذه الورقة يعبر عن ضمير يشعر بالذنب.»[16] حدث هذا قبل عدة أشهر من حصوله على جائزة نوبل التذكارية في العلوم الاقتصادية؛ الأمر الذي منح كلماته تلك فيما بعدُ انتشارًا أوسع.

ما الذي كان كروجمان يشعر بالذنب حياله؟ لقد غيَّر رأيه بشأن تأثيرات العولمة على تفاوت الدخل، وخشي من أن يكون عدم اكتراثه السابق لهذا الأمر قد ساهم في إهمال التوترات المهمة التي تولدها التجارة. كان كروجمان في طليعة موجة من أجرَوُا الدراسات الأكاديمية خلال تسعينيات القرن العشرين، التي قللت أهمية تأثير العولمة على توزيع الدخل محليًّا. صحيح أن الزيادة في تفاوت الدخل في الولايات المتحدة لم يكن من الممكن إنكارها، لكن الأدلة في ذلك الوقت أشارت إلى أن ثَمَّةَ عوامل أخرى هي التي حفزت ذلك؛ فقد اعتقد معظم علماء الاقتصاد أن الجانيَ الحقيقيَّ يتمثل في «التغير التكنولوجي المتحيز لذوي المهارات»؛ أي تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي زادت الطلب على العمال المتعلمين البارعين وخفضت الطلب على العمال الأقل تعليمًا؛ وبهذا تكون الفجوات بين الدخول ناجمة عن التطور التكنولوجي، لا عن زيادة العولمة.[17] لكن تحوُّل موقف كروجمان أظهر أن التأثيرات السلبية التي تُحدثها العولمة على العدالة المحلية لا يمكن تجاهلها بسهولة.

لماذا غيَّر كروجمان موقفه عام ٢٠٠٨؟ لقد ذكر تغيرَين طرآ منذ منتصف التسعينيات شعر أنهما قد كثَّفا دور التجارة كقوة وراء توسيع فجوة التفاوت بين أفراد المجتمع. أولًا: أن واردات الولايات المتحدة من الدول النامية قد تضاعفت منذ التسعينيات بالنسبة إلى حجم الاقتصاد الأمريكي. ثانيًا: أن الأجور في الدول النامية التي بات المنتجون الأمريكيون ينافسونها أصبحت أقل بكثير من الأجور في الدول النامية المصدِّرة في العقود السابقة. بعبارة أخرى: الصين هي السبب في إحداث هذا الفارق؛ فقد اخترقت حصة كبيرة من السوق الأمريكية بينما لم تشكل الأجور الصينية سوى جزء يسير من نظيرتها في الولايات المتحدة (ذكر كروجمان أن النسبة بينهما ٣٪). تشير هاتان الحقيقتان إلى أن التجارة تمارس بالفعل ضغطًا هائلًا يدفع إلى تخفيض الأجور في الولايات المتحدة، ويضاف إلى ذلك التأثير الذي يُحدثه التغير التكنولوجي، لا سيما على أقل العمال نصيبًا في توزيع الدخل.

هذه الاستنتاجات مثار جدل بين علماء الاقتصاد، حتى كروجمان نفسه كان مضطرًا إلى الاعتراف بأنها لا تشكِّل دليلًا كاملًا. والنظر بمزيد من التفصيل إلى الاتجاهات في مجالَي التوزيع والتجارة يكشف عن بعض الألغاز؛ فقد توقف ازدياد تفاوت الأجور، من خلال بعض التدابير، في الولايات المتحدة (أو انخفض حتى منذ أواخر التسعينيات)، على الرغم من تسارع وتيرة التعهيد الخارجي.[18] وكثير من صادرات الصين توجد في قطاعات متطورة تكنولوجيًّا وكثيفة المهارة كمجال أجهزة الكمبيوتر، ولا تشكل تهديدًا محددًا لأجور العمال محدودي المهارة. وهناك طرق عملت من خلالها صادرات الصين على تحسين الأوضاع من خلال تخفيض تكلفة معيشة الأسر الفقيرة؛ فالصين تصدِّر في الغالب سلعًا تشكل حصة كبيرة مما تستهلكه الأسر الفقيرة.[19] ولهذه الأسباب، لا يزال كثير من علماء الاقتصاد يعتقدون أن العولمة ليست مسئولة إلا عن جزء بسيط — نسبة ١٠–١٥٪ على الأكثر — من ازدياد تفاوت الدخول في الولايات المتحدة منذ سبعينيات القرن العشرين.[20]

حتى إذا كانت العواقب على صعيد المجال الاقتصادي صغيرة، فهي مع ذلك تشكل مصدر قلق للعامل الفرد الذي يُسرَّح من عمله بسبب الواردات ويُضطر إلى العمل في وظيفة أخرى براتب أقل بكثير. خذ مثلًا عاملة تشغل ماكينة صنع الأحذية في الولايات المتحدة، حيث تضاعفت تقريبًا منافسة الواردات التي تواجهها هذا العاملة بين عامَي ١٩٨٣ و٢٠٠٢.[21] من غير المتصوَّر ألا يكون لهذا التغير تأثير جوهري على أجرها. في الواقع، يشير أحد التقديرات إلى أن التجارة أسفرت عن انخفاضٍ نسبته ١١٪ في معدل إيراد العاملة خلال هذه الفترة. وثَمَّةَ تأثيرات مماثلة على مهن أخرى في مجالَي النسيج وصناعة الملابس.[22]

لم يكن كروجمان عالم الاقتصاد البارز الوحيد الذي غيَّر موقفه؛ فهناك أيضًا لاري سَمرز أحد أقوى المدافعين عن حرية التجارة حتى وقت قريب، الذي كتب — قبل انضمامه إلى إدارة الرئيس أوباما وشغْله منصب مدير «المجلس الاقتصادي الوطني» — عدة مقالات رائعة أعرب فيها عن قلقه من أن العولمة ليست في مصلحة العاملين.[23] وقال إن معارضة العولمة تعكس «إدراكًا متزايدًا من جانب العاملين بأن ما هو في مصلحة الاقتصاد العالمي وأبطال أعماله [ليس] بالضرورة في مصلحتهم.» وأقر بأن هناك «أسبابًا مقنعة» تبرر رؤيته هذه؛ فازدياد التكامل العالمي «يشكِّل مزيدًا من الضغوط التنافسية على اقتصاد الفرد، والعمالُ من المرجح أن يتحملوا وطأة هذا الضغط على نحوٍ متفاوت.»

وقد تحدث كالشعبويين حينما اشتكى من «كبرى الشركات التي لا ولاء لها إلا لنجاح الاقتصاد العالمي ولازدهارها، وليس لمصالح الدولة التي تتخذها مقرًّا.» فهذه الشركات لا تشارك إلا بنصيب ضئيل في «نوعية القوة العاملة والبنية التحتية في بلادها، وبمقدورها أن تستغل تهديد العاملين بالنقل كوسيلة لانتزاع تنازلات منهم.» وأضاف:

> على الرغم من أن العولمة تزيد عدم المساواة وانعدام الأمن، فإنها دائمًا وغالبًا ما تُستخدم على نحوٍ مشروع كحجة يُحتج بها ضد جدوى فرض الضرائب التصاعدية، وتقديم الدعم للنقابات العمالية، وفرض التنظيم الصارم، وزيادة إنتاج السلع العامة، وغير ذلك من الأمور التي من شأنها أن تخفف من حدة ما تُحدثه العولمة من تأثيرات سلبية.[24]

إن المسائل التي تزداد وضوحًا على الصعيد الدولي — كالاستعانة بعمالة خارجية — تمتد أيضًا إلى الخدمات التي كانت تقليديًّا سلعًا محلية بحتة؛ الأمر الذي يجعل جزءًا أكبر بكثير من الاقتصاد المحلي عرضة للمنافسة الدولية. في مقال أثار الكثير من النقاش، حذَّر آلان بليندر، الأستاذ بجامعة برينستون والنائب السابق لرئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي، من «التأثير الهدام» لما أطلق عليها «الثورة الصناعية المقبلة»؛[25] فبفضل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، أضحت الوظائف التي كانت تُعتبر من قبلُ «آمنة» — كبعض وظائف الخدمات الطبية والتعليمية والمالية على سبيل المثال — تزداد الآن انتقالًا إلى الخارج إلى بُلدان أخرى حيث يمكن تنفيذ الخدمات بأسعار أقل. «وهكذا فإن مواجهة التنافس الأجنبي، الذي يشكل الآن مصدر تخوف بالنسبة إلى أقلية من العمال في الدول الغنية، ستصبح مصدر تخوف هائل لمن هم أكثر بكثير.»[26] ويشير تقدير بلايندر إلى أن عدد الوظائف التي يُحتمل وجودها في قطاع الخدمات القابلة للتعهيد الخارجي يعادل عدد وظائف التصنيع في الوقت الحالي مرتين إلى ثلاثة. ولحرصه على التوضيح، يشير إلى أن المشكلة هنا ليست البطالة؛ فالعمال المسرَّحون من عملهم يعثرون في نهاية المطاف على وظائف أخرى، تمامًا كما حدث من قبلُ في الثورات الصناعية السابقة. لكن المشكلة هي جسامة ما يواجهه العمال المتضررون من تسريح من وظائفهم وخسائر في دخولهم.

تذكِّرنا حجة بلايندر بالنقطة التي أشرت إليها سابقًا بشأن إعادة التوزيع الذي يمثل الجانب السلبي لمكاسب التجارة؛ فالثورة الصناعية الجديدة التي يتحدث عنها

بلايندر تبشِّر بتحقيق فوائد اقتصادية ضخمة؛ نتيجة لأن قطاعات أكبر فأكبر من الاقتصاد سيعاد تنظيمها تماشيًا مع مبدأ الميزة النسبية. والنتيجة الحتمية لعملية إعادة الهيكلة هذه هي انعدام شعور العمال بالأمن الاقتصادي؛ إذ سيجد الكثيرون أن أجورهم انخفضت انخفاضًا دائمًا. لكننا نكرر مرة أخرى: لا ربح بلا ألم. وهذه الضغوط لن يجريَ تضخيمها إلا من قِبل النُّخب التي يصفها سَمرز بأنها شركات لا ولاء لها، أي عديمة الجنسية وحرة، والتي ستكون في وضع يمكِّنها من مساومة العمال على تخفيض الأجور والمعايير مقابل أن يستمروا في عملهم كما اعتادوا داخل أرض الوطن. لكن تحقيق نمو اقتصادي واسع النطاق يساعد على تقليل حدة هذه التوترات، إلا أن هذا الهدف يتطلب استراتيجيات تصمَّم محليًّا إلى جانب توافر المتسع اللازم للمناورة المحلية، كما كانت الحال في ظل اتفاقية بريتون وودز. ويشير بلايندر إلى أننا لا يمكننا أن نسلِّم بأن الفوائد الاقتصادية المنتظَرة من هذه الموجة الجديدة للعولمة سوف تعود على أكثر الناس وليس قلة منهم.

لكنَّ أيًّا من هذه الحجج لا تضعف قضية تحرير التجارة بالنسبة إلى المتعصبين لحرية التجارة. خذ مثلًا جاجديش باجواتي أستاذ الاقتصاد بجامعة كولومبيا وأحد أبرز المدافعين عن حرية التجارة. يقول باجواتي إن كروجمان وسَمرز وبلايندر وغيرهم من المتشككين في فوائد حرية التجارة يبالغون في تقدير ما ينجم عن التجارة من انعدام مساواةٍ وتسريحٍ من العمل في حالة البلدان المنخفضة الدخل. لكن الأهم من ذلك أنه يعتقد أن هؤلاء المؤلفين يستنبطون الدروس السياسية الخاطئة؛ فإذا كانت التجارة تؤدي إلى تدهور أوضاع بعض الناس وتفاقم عدم المساواة، فإن الاستجابة الصحيحة لذلك لا بد أن تتمثل في تعزيز شبكات الأمان الاجتماعي وتقديم الدعم اللازم لإعانة الناس على التكيف. ويجب ألا تُحل المشكلات التي تولدها التجارة بالحمائية، بل بتطبيق سياسات محلية لتعوض الخاسرين.[27] مبدئيًّا هذا أمر طيب. لكن هؤلاء الخاسرين لهم كل الحق في أن يسألوا عما سيحدث في حال لم يتم الوفاء بوعود التعويض والدعم للمساعدة على التكيف، كما حدث مرارًا في العقود الأخيرة.[28] إن طمأنة العمال من خلال إبلاغهم بأنهم كانوا سيصبحون أفضل حالًا لو كانوا حصلوا على التعويض المناسب؛ وسيلة غريبة لتبرئة ساحة التجارة الحرة والترويج لها.

الحقيقة هي أننا لا نملك الاستراتيجيات المحلية والعالمية اللازمة لمواجهة اضطرابات العولمة؛ ونتيجة لذلك، فإننا نواجه الخطر المتمثل في أن تفُوق التكاليف الاجتماعية للتجارة المكاسب الاقتصادية الضيقة؛ مما يؤدي إلى إثارة رد فعل أكثر سوءًا وعنفًا إزاء العولمة.

الفصل الخامس

حماقات العولمة المالية

إن الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي من المناسبات الاجتماعية الأهم لكبار المصرفيين وصناع السياسة الاقتصادية في العالم. وهي لا تشبه تمامًا «المنتدى الاقتصادي العالمي» بدافوس، حيث يجتمع صفوة رجال السياسة والأعمال في العالم؛ لأن الرابط الذي يربط بين أعضاء هذه الاجتماعات يتمثل في علاقات حكومية لا في رعاية شركات، علاوةً على أن خيار الاستمتاع بممارسة التزلج ليس مطروحًا أمام الحضور كما هي الحال بالنسبة إلى حضور منتدى دافوس، والمواضيع المطروحة للنقاش نادرًا ما تشرد وتتجاوز المجالَين الاقتصادي والمالي، ولا بد من ارتداء رابطة عنق. لكن هذه الاجتماعات مناسِبة لكبار المسئولين في الولايات المتحدة وأوروبا كي يزهوا بأنفسهم وتزهو بهم وسائل الإعلام تحت الأضواء. في الوقت نفسه، يستطيع وزراء مالية الدول النامية ورؤساء بنوكها المركزية أن يخدعوا أنفسهم بأن يعتقدوا أن بقية العالم يعيرهم شيئًا من الانتباه.[1] في هذه الاجتماعات هناك خطب رسمية مملة، ولجان تحقيق بشأن مواضيع ذات أهمية عالمية، وهناك أيضًا الكثير من الأطراف بالطبع. وكما هو معتاد في مثل هذه المناسبات الرسمية، يكون العمل الحقيقي على التوصُّل إلى قرارات وصياغة بيانات قد أُنجز بالفعل في وقت سابق، وأية مباحثات متبقية عادةً ما تُعقد على هامش الاجتماعات.

(١) التشجيع على تحرير رأس المال العالمي

كان اجتماع صندوق النقد الدولي في هونج كونج في سبتمبر ١٩٩٧ يتضمن بعض العمل الحقيقي الذي كان ينبغي إنجازه؛ فقد كان ميشيل كامديسو — المدير العام لصندوق النقد الدولي — يأمل في أن يُتوِّج فترة تولِّيه منصبه بالحصول على موافقة رسمية من

مجلس إدارة الصندوق على تمديد فترة السلطة القضائية التي يملكها الصندوق على تحرير تدفقات رأس المال. كان صندوق النقد الدولي منذ أواخر الثمانينيات مؤيدًا قويًّا لتحرير أسواق رأس المال، وكانت النصائح التي يقدمها للدول الواقعة تحت سلطته تعكس هذا الميل أكثر فأكثر. وبدأت العديد من الدول النامية في التحرر من الضوابط التي التزمت بها في مجال الإقراض والاقتراض الدولي، مثلما فعلت الدول المتقدمة نفسها عقب حل نظام بريتون وودز.

عادةً، كان يُحظر قانونًا على مواطني هذه الدول قبل ذلك أن يأخذوا أموالهم إلى خارج البلاد للاستثمار في أسواق الأسهم الأجنبية أو لشراء الأصول المالية في الخارج. وبالمثل، كانت البنوك أو الشركات المحلية تواجه قيودًا صارمة تحد من قدرتها على الاقتراض من الخارج. وكانت الحكومات عادةً ما تفرض إجراءاتٍ معقدةً — ضرائبَ أو شروطًا لإصدار التراخيص أو حظرًا كاملًا — تجعل نقل الأموال إلى داخل البلاد أو خارجها أشبه بكابوس. صحيح أن معظم الدول كانت ترحب بالشركات المتعددة الجنسيات والاستثمارات الأجنبية الطويلة الأجل، لكن نظرتها إلى الأنماط القصيرة الأجل من الإقراض والاقتراض وتدفقات المحفظة المالية (أو ما يطلَق عليها الأموال الساخنة) كانت مختلفة؛ لأنها اعتبرتها مصدرًا لانعدام الاستقرار المالي لا للنمو الاقتصادي.

وعلى الرغم من أن هذه الدول كانت تتحرك وقتئذٍ في الاتجاه الصحيح من وجهة نظر صندوق النقد الدولي، كانت لا تزال هناك مشكلة؛ إذ كانت هناك قيود مفروضة على المدفوعات المتعلقة بأغراض الحسابات الجارية (أعني بذلك: التجارة)، في المقابل، لم تشمل قواعد صندوق النقد الدولي السياسات التي تنظم المدفوعات المتعلقة بالتعاملات الدولية المالية أو الرأسمالية. وهكذا فإن صندوق النقد الدولي لم يكن له عمليًّا أية سلطة قانونية على تدفقات رأس المال، وكانت أيُّ دولة حرةً في التصرف كما يحلو لها. ولو كان على صندوق النقد الدولي أن يشرف حقًّا على تحرير أسواق رأس المال العالمية، لتطلَّب ذلك تعديل المواد الأصلية لاتفاقية نظامه الأساسي.

وجَّه كامديسو نداءً حماسيًّا مؤثرًا التمس فيه إقرار التعديل المقترح. قال صائحًا: «إن للحرية مخاطرها، [لكن] هل من حقل آخر أكثر منها خصوبة للتنمية والرخاء؟»[2] كانت جميع المؤشرات تدل على أنه بصدد الانتصار لحجته. وبالرغم من المقاومة التي أبدتها العديد من البلدان النامية، أعلنت لجنة مؤقتة من صندوق النقد الدولي أن «الوقت قد حان لإضافة فصل جديد إلى اتفاقية بريتون وودز.» فقد ازدادت تدفقات رءوس

الأموال الخاصة أهميةً بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي، وأعربت اللجنة عن اقتناعها بأن «النظام الأكثر ليبرالية وانفتاحًا أثبت أنه مفيد للغاية للاقتصاد العالمي»؛ إذ إن ازدياد حراك رءوس الأموال سيزيد الاستثمار والنمو والازدهار من خلال تمكين المدخرات العالمية من التدفق إلى أكثر استخداماتها إنتاجية. وبطبيعة الحال، سوف تحتاج الحكومات إلى المضي قدمًا «بطريقة منظمة»، وسيكون من الضروري أن تضمن السياسات المحلية والدولية أن الأمور تجري وفق ما هو مخطط لها. من وجهة نظر اللجنة لم يكن ثَمَّةَ شك في أنها تمضي قدمًا في الطريق الصحيح، وصرَّحت: «إن تحرير تدفقات رأس المال عنصر ضروري من العناصر التي تشكل نظامًا دوليًّا نقديًّا فعالًا في عصر العولمة هذا.»[3]

وكان ستانلي فيشر نائب كامديسو — وهو اقتصادي أكاديمي مرموق انضم إلى فريق عمل صندوق النقد الدولي عام ١٩٩٤ — منشغلًا أيضًا بتقديم مبرر فكري عقلاني لتحرير حركة رأس المال. وعلى الرغم من أنه أقر هو الآخر بأن هذا التحرير ينطوي على مخاطر، فقد رفض رفضًا قاطعًا الرأي الذي يذهب إلى أن البلدان ينبغي أن ترفض تحرير حسابات رءوس أموالها؛ فمن الواضح أن الفوائد التي ستتحقق جراء تحرير تدفقات رأس المال تفوق التكاليف؛ فتحرير حركة رءوس الأموال سيتيح تخصيص المدخرات العالمية على نحوٍ أكثر كفاءة، وتوجيه الموارد نحو أكثر استخداماتها إنتاجية، وزيادة النمو الاقتصادي. يضاف إلى ذلك أن هذه «خطوة حتمية على طريق التنمية، ولا سبيل لتفاديها.» ما أكَّد على حتميتها، أن جميع الدول المتقدمة كانت قد حررت بالفعل أسواق رءوس أموالها.[4] سيعترف فيشر في وقتٍ لاحق بضعف الأدلة التي كانت تشير إلى أن الفوائد المزعومة جراء الانفتاح في مجال حركة رءوس الأموال ستتحقق في الممارسة العملية. ومع ذلك، كانت التوقعات النظرية قوية للغاية بدرجة جعلته يثق بأن ثَمَّةَ أدلة على فائدة تحرير حركة رأس المال ستظهر مع مرور الوقت، كما ظهرت أدلة على فوائد تحرير التجارة في العقود السابقة.[5]

ربما لا شيء يمكن أن يوضح التحوُّل في نظم المعتقدات في الفترة التي شهدت انعقاد اجتماعات هونج كونج أفضل من انقلاب موقف الاقتصادي الراحل رودي دورنبوش، وهو اقتصادي بارز آخر كان زميلًا لفيشر في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا. عام ١٩٩٦، نشر دورنبوش مقالًا بعنوان «حان الوقت لفرض ضريبة على المعاملات المالية»، ولا يزال هذا المقال أحد أكثر المقالات الموجزة بلاغة وإقناعًا بمزايا وضع عقبات أمام تدفق الأموال عبر الحدود. بعد ذلك بعامين، عام ١٩٩٨، أعلن دورنبوش أن ضوابط

رأس المال «فكرة مضى أوانها» وكتب قائلًا: «الجواب الصحيح عن السؤال عن حرية حركة رءوس الأموال هو أنها يجب ألا تخضع لقيود.»[6]

وما كان يثير الدهشة حينئذٍ — وليس فقط من منظورنا الحالي — هو أن هذا النقاش كان دائرًا في الوقت نفسه الذي كان يتكشف فيه فشل مريع للأسواق المالية العالمية على مرأًى من الجميع؛ فقد ضرب فجأة تسونامي مالي لم يتوقعه أحد بعض أكثر الاقتصادات نجاحًا في شرق آسيا وجنوبها الشرقي، التي ظلت طويلًا أثيرة لدى الأسواق المالية والمؤسسات المتعددة الأطراف؛ ففي عام ١٩٩٦، تدفقت إلى خمسة من هذه الاقتصادات (إندونيسيا وماليزيا والفلبين وكوريا الجنوبية وتايلاند) صافي رءوس أموال خاصة بمبلغ ٩٣ مليار دولار. أما في عام ١٩٩٧ فقد سجلت هذه الدول عجزًا قدره ١٢ مليار دولار منها؛ ما يعني خسارة قدرها ١٠٥ مليارات دولار في عام واحد فقط، وهذه النسبة تشكل أكثر من ١٠٪ من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول مجتمعة.[7] من شأن صدمة بهذه الجسامة أن تُحدث فوضى في أقوى الاقتصادات؛ لذلك لم يكن مفاجئًا أن تجد هذه الدول نفسها في خضم أشد أزمة اقتصادية تشهدها منذ عقود. امتدت الأزمة في نهاية المطاف إلى دول في مناطق أخرى أيضًا. ولحق أبلغ الضرر تحديدًا بروسيا (عام ١٩٩٨) وبالأرجنتين (عامَي ١٩٩٩ و٢٠٠٠)؛ لأنهما كانتا قد اقترضتا مبالغ ضخمة في الأسواق المالية العالمية.

لا يحق للحكومات التي تسيء إدارة اقتصاداتها إساءة فادحة، عن طريق الانزلاق إلى عجز هائل في الحسابَين المالي والجاري والتورط في التمويل التضخمي، أن تشكوَ إذا فقدت الأسواق المالية ثقتها فيها. وحينما يعاقِب المستثمرون مثل هذه الدول السيئة التصرف بأن ينسحبوا منها زرافات، فعلينا أن نشيد بالأسواق المالية لأنها تقوم بمهمتها على النحو الصحيح. لكن هذا لا ينطبق على حالة الأزمة المالية الآسيوية؛ إذ كان من المتعذر تفسير ما ارتكبته هذه الاقتصادات كي تستحق المصير الذي خبَّأته لها الأسواق المالية، لا سيما أن صندوق النقد الدولي كان قد أشاد «بأسسها الاقتصادية السليمة» وآفاقها المستقبلية «للنمو المستدام» قبل ذلك ببضعة أشهر فقط.[8]

في ذلك الوقت، قال كثير من المراقبين إن العلاقات الفاسدة بين الحكومة والشركات الكبرى — باختصار، المحسوبية السياسية على الطراز الآسيوي — أدَّت إلى الإفراط في الاقتراض وعدم فعالية الاستثمارات. لكن كانت هناك عدة أخطاء تشوب هذا الرأي؛ إذ كيف سجلت هذه البلدان هذه النسب الخارقة للنمو الاقتصادي إذا كانت غارقة في

الفساد على هذا النحو؟ ولماذا تبيَّن أن الدائنين الأجانب لم يلحظوا هذه الإخفاقات قبل عام ١٩٩٧، حينما بدا أنهم جميعًا قد تحوَّلوا في الوقت نفسه إلى الرأي القائل إن ديون هذه البلدان غير مضمونة السداد على الإطلاق؟ لكن سرعة تعافي كوريا الجنوبية وتايلاند وماليزيا بعد عام ١٩٩٨ بمجرد استقرار الأوضاع المالية أشار إلى أن اقتصاداتها لم تكن تعاني عيوبًا جسيمة بالأساس. وقد حدث قبل بضع سنوات، عام ١٩٩٢، أن شهدت السويد أزمة مالية بالأبعاد نفسها، ومع ذلك لم تتردد مفردتا «الفساد» و«المحسوبية» كثيرًا على الألسنة في الحديث عن ذلك البلد.[9] لقد أشارت هاتان الأزمتان بوضوحٍ إلى وجود مرض مزمن متوطن في الأسواق المالية، لا إلى أية خطايا جسيمة اقترفتها الحكومات الآسيوية.

هناك بالفعل تفسير آخر أكثر معقولية يذهب إلى أن تايلاند وكوريا الجنوبية وإندونيسيا أصيبت بأحد الأمراض المتوطنة في الأسواق المالية؛ إنها الحالة الكلاسيكية للتهافت العام على سحب الودائع من البنوك. بالطبع كانت «البنوك» في حالتنا هذه عبارة عن دول برمتها، لكن عدا ذلك لم يكن هناك سوى اختلافات قليلة بين الحالتين.

انظر كيف تعمل البنوك التجارية، إنها تقترض لأجَل قصير من مودعيها كي تقدم التمويل اللازم للاستثمار الطويل الأجل، وإذا حدث أن تجمَّع المودعون فجأةً عند باب البنك وطالبوا بسحب ودائعهم، فسينفد ما يملكه البنك من سيولة نقدية بمنتهى السرعة. وهذا الاحتمال يجعل المودعين في غاية القلق؛ فيرغب كل مودع في أن يكون أول من يقف في الطابور تفاديًا لأية متاعب متوقَّعة؛ مما يسفر عن حدوث التدافع. وقد يواجه أي بنك موجة تهافت على السحب لا لسبب إلا لمجرد شيوع حالة ذعرٍ من تعرُّض البنك لهذه الموجة. ابتكر علماء الاقتصاد المعاصرون أدوات قوية لمكافحة هذا المرض؛ فقد أصبحت بنوكهم المركزية تؤدي مهمة «مُقرِض الملاذ الأخير»؛ أي إنها تقدم السيولة اللازمة لإحداث الاستقرار في البنوك المتعثرة والقضاء على احتمال شيوع حالة من الذعر في الأسواق. يضاف إلى ذلك أن في معظم البلدان ثَمَّةَ حد معين لتأمين الودائع البنكية. وبفضل هذه الضمانات الحكومية، لم يعد هناك وجود للحالة المألوفة للتهافت على السحب من البنوك.

لكن هذا لم يحدث في مجال التمويل الدولي. كانت بلدان شرق آسيا تفعل بالضبط ما تفعله البنوك التجارية التقليدية: تقترض لأجَل قصير في الأسواق المالية الدولية لتمويل الاستثمارات المحلية. (يلاحَظ أن الديون القصيرة الأجل كانت تشكل خيارًا مفضلًا لأنها

أرخص، ولأن المعايير السائدة لكفاية رأس المال تفرض على المقرضين تقليل ما يحتفظون به من رأس مال إذا كانوا يقدمون قروضًا قصيرة الأجل) لكن لم يكن هناك أي مُقرض دولي يقوم بمهمة الملاذ الأخير، ولم تكن هناك أية هيئة دولية لضمان الديون القصيرة الأجل. وحينما بدأ قليل من المقرضين في إعادة النظر بشأن مواقفهم الائتمانية، كان من العقلاني بالنسبة إلى «جميع» المقرضين أن يحجموا عن منح القروض؛ وهكذا كان الاقتصادي البارز جيفري ساكس (الذي كان حينئذٍ أستاذًا بجامعة هارفرد، ثم انتقل الآن إلى جامعة كولومبيا) محقًّا حينما عارض بقوةٍ وجهتَي نظر صندوق النقد الدولي ووزارة الخزانة الأمريكية، وذهب إلى أن سبب الأزمة المالية ذعر مالي، ولا علاقة له في الغالب بالعوامل الاقتصادية الأساسية ونقاط الضعف الداخلية.[10] كانت آسيا تمر بمرحلة الكساد من دورة الازدهار والكساد. وكانت البنوك قد أفرطت في منح القروض قُبيل وقوع الأزمة، فباتت تبالغ في تدارك ذلك بالانسحاب السريع. لم تكن هذه المرة الأولى التي تسيء فيها الأسواق المالية التصرف، وبالتأكيد لن تكون الأخيرة.

أدَّى حجم الأزمة المالية الآسيوية وما انتشر على إثرها من آثار غير مباشرة (الأزمة الروسية عام ١٩٩٨ على وجه التحديد) إلى فشل سعْي صندوق النقد الدولي إلى اكتساب سلطة جديدة لتحرير حركة رءوس الأموال. لكن هذا السعي عكس إجماعًا جديدًا ولافتًا للنظر فيما بين المسئولين في الدول المتقدمة؛ إذ بات واضحًا أن مسألة إزالة القيود الحكومية على الأسواق المالية الدولية صارت تحظى بقبول واسع النطاق. وبالرغم من فشل صندوق النقد الدولي ووزارة الخزانة الأمريكية في تمرير إقرار تعديلهم المنشود، ظلا أبرز المنادين بتحرير حساب رأس المال إلى أن وقعت أزمة الرهون العقارية عام ٢٠٠٨. واصل صندوق النقد الدولي حث البلدان التي يتعامل معها على إزالة العقبات المحلية التي تعوق التمويل الدولي، ودفعت الولايات المتحدة شركاءها في الاتفاقيات التجارية إلى إلغاء الضوابط المفروضة على رءوس الأموال. كان كل هذا يؤذِن بتحوُّل خطير في المعتقدات السياسية، وأعتقد أننا بحاجة لأن نعود إلى اتفاقية بريتون وودز كي نقدِّر أهمية هذا التحوُّل بالكامل.

(٢) إجماع أطراف اتفاقية بريتون وودز على فرض ضوابط على رأس المال

ما من شك بشأن قوة الإجماع الذي أعقب الحرب العالمية الثانية على فرض ضوابط على رأس المال. وكما قال أحد علماء الاقتصاد الأمريكيين عام ١٩٤٦: «ثَمَّةَ احترام كبير في الوسطَين الأكاديمي والمصرفي على حدٍّ سواء للنهج الذي يذهب إلى أن فرض قدرٍ كبيرٍ من السيطرة المباشرة على حركة رءوس الأموال الخاصة، لا سيما على ما يطلَق عليها أنواع «الأموال الساخنة»؛ أمر مفيد لمعظم البلدان، ليس فقط على المدى القصير بل على المدى الطويل كذلك.»[11] عكست تدابير بريتون وودز هذا الإجماع على أكمل وجه. وقد أكد كينز نفسه أن اتفاقية بريتون وودز منحت جميع الحكومات «الحق المباشر في السيطرة على كل تحركات رأس المال» على الدوام، وقال إن «ما كان يعد من قبلُ هرطقة بات الآن معتَنَقًا راسخًا.»[12]

لقد حدث تقارب شبه تام في وجهات النظر فيما بين علماء الاقتصاد وصناع السياسة في ذلك الوقت بشأن ضرورة السيطرة على رأس المال. وصار من الواضح تمامًا أن هذا الإجماع انصراف واضح عن سيناريو عصر معيار الذهب بشأن فوائد تحرير التمويل. بالإضافة إلى أن فرض ضوابط على رأس المال لم يكن يُنظر إليه باعتباره مواءمة مرحلية مؤقتة تنتهي بمجرد استقرار الأسواق المالية وعودتها لحالتها الطبيعية؛ إذ أكد كينز وآخرون على أن هذه السيطرة كانت من المزمع أن تكون «إجراءً دائمًا».

وتعود جذور هذا التحوُّل إلى الاضطراب الذي اعترى مجال التمويل الدولي خلال الفترة التي فصلت بين الحربين العالميتين. وكما رأينا في الفصل الثاني، ساهمت تدفقات رأس المال الخاص في زعزعة الأوضاع خلال عشرينيات القرن العشرين وثلاثينياته؛ فقد وجدت الدول التي لم ترجع إلى اعتماد معيار الذهب أن قيم عملاتها تتذبذب بنسب كبيرة، وتتحرك في اتجاهات لا تُعبر دائمًا عن التطورات الاقتصادية الجارية. ووجدت البلدان التي تعتمد معيار الذهب أن رءوس الأموال تتدفق خارجها سريعًا لدى ظهور أي بادرة تؤذِن بحدوث اضطراب، الأمر الذي دفعها إلى رفع أسعار الفائدة وتعريض قدرة حكومتها على تثبيت معادلة سعر الصرف للخطر. كان هناك تعارض واضح بين الحاجة إلى الحفاظ على استقرار التبادلات الخارجية والرغبة في تحقيق هدف التشغيل الكامل. أدَّت جميع هذه الضغوط داخل الأسواق المالية إلى فشل عودة بريطانيا إلى معيار الذهب. فما إن صارت تحركات الأسواق متشابكة مع السياسات الداخلية، حتى تبخر الأمل في رؤية عالم تعمل موارده المالية على النحو الصحيح وتحافظ على توازنها ذاتيًّا.

ألقى كينز الضوء على مشكلة أخرى أكثر رسوخًا: أن التحرير المطلق لتدفقات رءوس الأموال لم يقوض الاستقرار المالي فحسب، بل قوض توازن الاقتصاد الكلي كذلك؛ أي التشغيل الكامل واستقرار الأسعار. كانت الفكرة القائلة إن الاقتصاد الكلي يستعيد توازنه ذاتيًّا دون مساعدة من السياستَين المحليتَين المالية والنقدية قد تبددت إثر تجربة «الكساد الكبير» والفوضى التي شهدتها فترة الثلاثينيات. حتى في الفترات التي شهدت هدوءًا نسبيًّا، أدَّى المزج بين تثبيت أسعار الصرف وتحرير حركة رأس المال إلى جعْل إدارة اقتصاد البلاد خاضعة لسياسات نقدية لبلدان أخرى. فمثلًا إذا شَحَّت الأموال لدى بلدان أخرى بحيث لجأت إلى رفع أسعار الفائدة، لا يكون أمامك خيار إلا أن تحذوَ حذوها. وإذا حاولت أن تخفض أسعار الفائدة على الودائع، فستغادرك رءوس الأموال متدفقة إلى الخارج بمبالغ ضخمة. من ناحية أخرى، إذا أردت أن تقيد حركة الائتمان أكثر مما تفعل بلدان أخرى، فسيؤدي رفعك أسعار الفائدة داخل البلاد إلى حفز تدفق الأموال الأجنبية إليك؛ ما يجعل اقتصادك ينتعش على المستوى الائتماني، وهذا سيلغي تأثيرات سياساتك الداخلية. أكد كينز أنه ما من سبب منطقي لأن تنتهج البلدان المختلفة سياسات نقدية مشابهة؛ فقد يرغب بلد يعاني من ارتفاع معدل البطالة في توسيع قاعدة الطلب المحلي، بينما قد يرى بلد آخر أن التضخم هو أكبر خطر يهدده. إن قواعد معيار الذهب لا تترك مجالًا لهذه الاختلافات، وتجبر الإدارة الاقتصادية المحلية داخل كل بلد على تقليد قدرٍ ما من السياسات المتبعة في غيره من البلدان. هذا التوحيد في السياسة المتبعة كان مرفوضًا في ضوء رغبة كينز (التي شاركه فيها آخرون من مهندسي نظام بريتون وودز) في وضع الاقتصاد المحلي والأهداف الاجتماعية في مرتبة تسبق الاقتصاد العالمي.

كان ثَمَّةَ بديل آخر لفرض ضوابط للسيطرة على رأس المال؛ إذ تستطيع البلدان أن تلجأ إلى تعويم عملاتها؛ بحيث تترك أسعار صرف عملاتها تتحرك تبعًا لتدفقات رأس المال الخاص بينما تظل السياسة النقدية المحلية مستقلة ومنفصلة عن كل ذلك. يمكنك على سبيل المثال أن تجعل أسعار الفائدة أقل من أي مكان آخر إذا كنت على استعداد لأن تسمح بانخفاض قيمة عملتك. هذه على كل حالٍ النظرية التي توضح طريقة عمل تعويم العملة. وقد صارت هذه النظرية في نهاية المطاف النموذج الغالب في الدول المتقدمة منذ سبعينيات القرن العشرين وصاعدًا، لكن كينز ومعاصريه رفضوا هذا الحل لسببين؛ الأول: أنهم خشُوا، كما ذكر كينز أعلاه، من أن تولِّد الأسواق المالية

عملات مفرطة التذبذب نتيجةً لتلاحق موجات التفاؤل والتشاؤم. والثاني: أنهم كانوا متخوفين من التأثيرات التي ستنجم عن انعدام الاستقرار وشيوع عدم اليقين بشأن المستقبل في التجارة الدولية. وأوضحوا أن هناك فارقًا ظاهرًا بين عالم التشغيل والإنتاج من ناحية، وعالم المال من ناحية أخرى؛ فقد اعتبروا عالم المال «كازينو» أو ناديًا للقمار، لا باعثًا على الرخاء الاقتصادي. كانت التجارة — لا التمويل القصير الأجل — هي التي تحتاج إلى التشجيع. ومن هنا تنبثق المفارقة: أن تخفيض تكاليف المعاملات في التجارة تطلَّب رفع تكاليف المعاملات في التمويل الدولي. بعبارة أخرى: فرض قيود على حركة رأس المال. لقد كانت حركة رءوس الأموال حرة في الخارج، ومقيدة في الداخل.

دافع نظام بريتون وودز عن المبدأ الذي يذهب إلى أن الاقتصادات الوطنية بحاجة إلى الإدارة البارعة لضمان تحقيق تشغيل كامل ونمو مناسب. وهذا تطلَّب بدوره أن تملك هذه الاقتصادات «حيزًا سياسيًّا» كي يتسنى لها تطبيق سياستَيها المالية والنقدية. كان هناك ملمحان في هذا النظام الجديد، إلى جانب ضوابط السيطرة على رأس المال، يتجهان نحو توفير هذا الحيز. أولهما تمثَّل في تقديم صندوق النقد الدولي تمويلًا قصير الأجل لمساعدة البلدان على تجاوز فترات النقص المؤقت في العملة الأجنبية والتعثر في سداد المدفوعات الخارجية. في السابق، كان مثل هذا النمط من التمويل يُرتب خصوصًا ووفقًا للحاجة، ويتوقف على توافر الدائن الخاص المستعد لأن يقتطع من ماله على مضض. لم تكن القدرة الإقراضية لصندوق النقد الدولي كبيرة كما أراد كينز، لكنها أرست مبدأً مهمًّا؛ تمثل في أن التمويل القصير الأجل لميزان المدفوعات أصبح مسئولية رسمية فيما بين الحكومات. وكان هذا عنصرًا أساسيًّا في إضفاء تعددية الأطراف على نظام التمويل الدولي.

أما الملمح الثاني فهو كما يلي: على الرغم من أن ما كان متوقعًا هو أن تحافظ البلدان على ثبات معادلات صرف عملاتها، تسنَّى تغيير هذه المعادلات في حالات «الاختلال الجذري». ولم يحدد اتفاق صندوق النقد الدولي شكل الاختلال الجذري، لكن إضافة صمام الأمان هذا أرسى مفهومًا جديدًا لم يسبق له مثيل؛ بحيث إذا كانت آفاق التشغيل والنمو في بلدٍ ما تتعارض مع ما يسدده من مدفوعات خارجية، حتى بالرغم من لجوئه لفرض ضوابط على رأس المال ولتمويل صندوق النقد الدولي، يمكن إزالة هذا التعارض من خلال تعديل سعر الصرف بدلًا من ترك الاقتصاد الوطني فريسة للمعاناة. كان الإقرار بأن أسعار الصرف «ثابتة لكنها قابلة للتعديل» مفهومًا جديدًا كليًّا في مجال

سياسة أسعار الصرف، وحلًّا وسطًا يهدف إلى توفير الاستقرار في التجارة الدولية، لكن ليس على حساب تدمير التشغيل والنمو المحلي.

وكما هي الحال بالنسبة إلى النظام التجاري، تأسس النظام المالي العالمي على الاعتقاد بأن الاحتياجات الاقتصادية المحلية من المستحسن (وينبغي) أن تُغلَّب على متطلبات الاقتصاد العالمي. وإذا أسفرت هذه الأسبقية عن ارتفاع تكاليف المعاملات الدولية، فليكن. كانت السياسات المحلية والدولية تعكس هذا الاتجاه السائد طوال الربع التالي من القرن العشرين. فعلى الرغم من أن الدول الأوروبية أزالت معظم قيود المدفوعات المفروضة على العملات الأجنبية في التجارة الدولية في أواخر الخمسينيات، فقد أبقت على القيود المفروضة على المعاملات المالية. ويشير راوي عبد العال، الأستاذ بكلية إدارة الأعمال بجامعة هارفرد، إلى أن «اتفاقية روما» التي تأسست بموجبها «الجماعة الاقتصادية الأوروبية» عام ١٩٥٧، تعاملت مع تدفقات رأس المال كما لو كانت مواطنًا من الدرجة الثانية بمنتهى الوضوح؛[13] فقد ظلت معظم الدول الأوروبية محتفظة بالقيود التي تفرضها على رأس المال حتى أواخر الثمانينيات. وعلى الرغم من أن ألمانيا كانت تفضِّل أن تنفتح أكثر على تدفقات رأس المال، أحبطت معارضة فرنسا ودول أخرى أي تحرك في ذلك الاتجاه. أما أمريكا فلم تفرض قيودًا على رأس المال حتى الستينيات، لكنها أيضًا لم تضغط على غيرها من الدول لإزالة ما تفرضه من قيود. وفي عام ١٩٦٣، فرضت الولايات المتحدة ضريبة خاصة على أرباح الفائدة على الودائع الأجنبية كي تواجه تدفق رأس المال خارجها، وظلت تطبِّق هذا الإجراء حتى عام ١٩٧٤. كان تقييد رأس المال السمة الغالبة بطبيعة الحال في الدول النامية، عدا استثناءات قليلة للغاية. لقد كانت القيود المفروضة على رأس المال فاعلة خلال الستينيات، وكانت تعمل على النحو الذي تصوَّره لها مهندسو نظام بريتون وودز، ففتحت مجالًا لإدارة الاقتصاد الكلي المحلي.[14]

كان كعب أخيل في نظام بريتون وودز متمثِّلًا في أن هذا النظام لم يعالج معضلة الاقتصاد الدولي الأساسية، وهي: ما الذي سيؤدي دور الأموال الدولية في النظام؟ فقد كان الحفاظ على عالمية الاقتصاد يتطلب أداة تداول عالمية ومخزنًا للقيمة — أي «أموال» — تكون متوافرة بكميات كبيرة عند الحاجة، ويمكن الثقة بأن استبدالها مقابل بضائع أو أصول عينية أمر مضمون. لعب الذهب هذا الدور في فترة معيار الذهب، وقد تحدثنا عما أحدثه ذلك من مشكلات في سبعينيات القرن التاسع عشر (حينما أدَّى النقص

العالمي في مخزون الذهب إلى انكماش الأسعار) ومن نكبات في ثلاثينيات القرن العشرين. أما في ظل نظام بريتون وودز فقد أصبح الدولار الأمريكي «عملة عالمية» بالفعل تشكِّل الخيار المفضل بالنسبة إلى البنوك المركزية في شتى أنحاء العالم لتخزين احتياطياتها النقدية. تعززت الثقة في الدولار لارتباطه بالذهب، بقيمة ثابتة تبلغ ٣٥ دولارًا للأوقية. صحيح أن جميع البلدان الأخرى كانت تستطيع من حيث المبدأ تخفيض قيم عملاتها، لكن النظام اعتمد على أن الولايات المتحدة نفسها لن تلجأ إلى ذلك مطلقًا. وهكذا اعتمد نظام بريتون وودز على ما أصبح يطلَق عليه «معيار صرف الدولار».

لكنْ ماذا سيحدث إذا واجهت الولايات المتحدة صراعًا بين احتياجاتها المحلية وأرصدتها الخارجية؟ لقد ظل ميزان المدفوعات على التعاملات الخارجية بعيدًا في أغلب الأحوال عن نطاق عمل صُناع السياسة الأمريكيين حتى أواخر الخمسينيات. كانت الولايات المتحدة تشكل الاقتصاد المسيطر في العالم وأهم مصادر الإقراض الدولي. لكن حينما بدأت الولايات المتحدة تواجه عجزًا خلال فترة الستينيات بسبب حرب فيتنام والنمو الاقتصادي السريع في أوروبا وآسيا، أصبحت مدفوعاتها الخارجية شغلها الشاغل.[15] كان الوضع على ما يرام ما دامت بقية دول العالم سعيدة باكتساب المزيد من الدولارات الأمريكية التي تشكل احتياطياتها العالمية من النقد. لكن استمرار العجز الذي تسجله الولايات المتحدة في ميزان المدفوعات ألقى، في نهاية الأمر، بظلالٍ من الشك على ضمان استبدال الولايات المتحدة الدولارات مقابل الذهب وفقًا لمعادلة ثابتة. على المستوى المحلي، تعتمد الثقة في العملة الوطنية على قدرة الحكومة واستعدادها لزيادة الإيرادات التي تُحصَّل من مواطنيها لدعم قيمة عملتها. والأمر الذي كان يكافئ ذلك على المستوى الدولي هو أن تكون الحكومة الأمريكية على استعداد لزيادة الضرائب أو لخفض النفقات في الداخل كي تسدد مطلوبات «الأجانب». بدا الأمر كما لو كانت قواعد معيار الذهب عادت مجددًا، إلا أن الجميع كانوا يدركون أن الولايات المتحدة من غير المرجح أن تلتزم بما ينبغي فعله.

عام ١٩٧١ تزايدت طلبات الدول الأجنبية لاستبدال ما لديها من دولارات مقابل الذهب، فوجد الرئيس ريتشارد نيكسون ووزير خزانته جون كونولي أنهما أمام أحد خيارين: إما تضييق السياسات الاقتصادية المحلية أو إلغاء إمكانية تحويل الدولارات إلى ذهب بسعر ثابت. بالطبع فضَّلا الخيار الثاني.[16] ففرض نيكسون وكونولي رسمًا إضافيًّا نسبته ١٠٪ على الواردات الزائدة عن الحاجات الأساسية للتدليل على أنهما لن

يقفا مكتوفَي الأيدي ويسمحا للدول الأخرى بالاستفادة من عُملتهما التنافسية وبتسجيل نسب فائض تجاري ضخمة مع الولايات المتحدة. هذا القرار المصيري الذي اتُّخذ في ١٥ أغسطس عام ١٩٧١ وضع خاتمة مصير النظام العالمي لثبات أسعار الصرف، الذي شكل حجر الزاوية النقدي لنظام بريتون وودز. مرةً أخرى، انتصر الاقتصاد المحلي على متطلبات الاقتصاد العالمي. في السنوات التالية كانت هناك عدة محاولات لوضع معادلات أسعار عملات أخرى جديدة، لكنَّ أيًّا منها لم تستمر. ثم أُجيز رسميًّا التحول إلى تعويم العملات عام ١٩٧٣.

(٣) تبدد الإجماع على نظام بريتون وودز

كان نجاح نظام بريتون وودز يحوي بذور انهياره؛ فمع توسُّع التجارة والتمويل في العالم، تقلَّص «الحيز السياسي» الذي وفَّرته الضوابط القائمة وبدأت القيود الخارجية تلعب دورًا أكبر. وتبيَّن أن صندوق النقد الدولي وما يملكه من موارد غير كافٍ، على الرغم من إنشاء أصول احتياطية اصطناعية بهدف تعزيز قدرته الإقراضية (حق السحب الخاص). وحينما تعرضت الدولة المحورية للنظام، أي الولايات المتحدة، لمداهمة الدول الأخرى التي أرادت استبدال الدولارات بالذهب في أواخر الستينيات، لم يعد بالإمكان الإبقاء على نظام ثبات أسعار الصرف. ما هو أكثر من ذلك، أن النظام المعتقدي الذي دعم فرض قيود على رأس المال بدأ في التفكك خلال السبعينيات، ليحل محله في العقود التالية نهج بديل يشدد على حتمية التحرير وفوائد تحرير حركة رأس المال. وكما حدث في حالة التجارة، كانت ثَمَّةَ أجندة للتكامل العميق تركز على تحرير حركة رأس المال ستحل محل تسوية بريتون وودز.

شهدت ستينيات القرن العشرين ذروة هيمنة الأفكار الكينزية على الإدارة الاقتصادية. لكن ما جاءت به السبعينيات من صدمات نفطية وتضخُّم مصحوب بالركود — الذي عرَّض الاقتصادات المتقدمة للبطالة والتضخم في آنٍ واحد — صرف الانتباه بعيدًا عن تركيز كينز على إدارة الطلب ووجَّهه نحو جانب العرض في الاقتصاد. في النموذج الكينزي التقليدي، تحدث البطالة نتيجةً لانخفاضٍ حاد في الطلب على المنتجات المحلية؛ لكن تزامن البطالة مع ارتفاع معدل التضخم دحض هذا التفسير. وبدأ الاقتصاديون والمتخصصون ينظرون إلى السياسات النقدية والمالية التقديرية الكينزية باعتبارها قوة لإشاعة عدم الاستقرار لا الاستقرار. وأفل نجم الفلسفات التدخلية بالتوازي مع انتشار

الأفكار الموجهة نحو السوق بين ممتهني الاقتصاد. لكن من قبيل المفارقة أن نمو التجارة صعَّب على الحكومات فرض قيود على رأس المال؛ لأن تدفقات رأس المال باتت قادرة على التخفي من خلال التلاعب في تدفقات التجارة.[17] كان كينز على حقٍّ حينما تنبَّأ بأن قيود رأس المال ستتطلب رقابة واسعة النطاق على كل المعاملات الدولية، لكن الحكومات كانت مترددة على نحوٍ متزايد حيال تطبيق القيود اللازمة نظرًا لتغُّير روح العصر.

لعبت المصالح الاقتصادية القومية أيضًا دورها؛ إذ كانت الولايات المتحدة وبريطانيا تشكلان مركزين ماليين وعَمِلتا على الاستفادة من التحرير المالي العالمي، لا سيما أن من شأن إزالة قيود رأس المال أن تؤديَ إلى ازدياد الطلب على الخدمات التي تقدَّم في وول ستريت ومدينة لندن.[18] عملت بريطانيا بهمة لتنمية سوق اليورودولار — ودائع ذات صفة دولارية تودع عادةً في لندن — التي غضَّت عنها الولايات المتحدة الطرف على الرغم من أن السياسة الرسمية الأمريكية لم تكن من المفترض أن تشجع تدفق رءوس الأموال خارج أمريكا. تشكلت المواقف الأمريكية أيضًا تجاه التحرير المالي اعتمادًا على توقعها بأن زيادة انفتاح النظام المالي الدولي ستساعد على تمويل ما تعانيه الولايات المتحدة من عجز.[19] (وهذا سيحدث بالفعل لفترةٍ ما، لكنه أيضًا سيسهِّل بعد ذلك الانصراف عن الدولار.) ومع تلاشي ذكريات انعدام الاستقرار الذي ساد خلال الفترة بين الحربين العالميتين، بدأت المصالح المالية تتمتع بثقل أكبر في صياغة السياسات الاقتصادية. كان الأوروبيون واليابانيون مستعدين للتفكير في فرض قيود مشتركة على رأس المال لإحداث بعض الاستقرار في أسواق العملات الأجنبية بعد عام ١٩٧٣، لكن الولايات المتحدة اعترضت سبيل مساعيهم تلك.[20] ودافع صناع السياسة في الولايات المتحدة وبريطانيا كثيرًا عن إلغاء القيود المفروضة على أسواق المال العالمية، وانضمت لهم فرنسا في وقت لاحق حليفًا قويًّا وغير متوقع.

كانت القوة الدافعة وراء تغير الموقف الفرنسي فشل برنامج الإنعاش الاقتصادي الذي بدأه الرئيس الاشتراكي فرانسوا ميتيران عام ١٩٨١ — أو ما أطلق عليها «التجربة الاشتراكية في أحد البلدان».[21] كانت ردة فعل الأسواق المالية تجاه برنامج ميتيران أنها هربت زرافات، ما أدَّى إلى إحداث ضغط تصاعدي على أسعار الفائدة في فرنسا. في بادئ الأمر ردت حكومة ميتيران على ذلك بأن زادت حدة القيود المفروضة على حركة رأس المال، إلى حد أنها كانت تطلب من السائحين الفرنسيين أن يحملوا كراسة صغيرة — كراسة المصروفات — خلال ترحالهم خارج الحدود القومية كي يسجلوا — من باب

الوعي وحسن التدبير — مشترياتهم بالعملة الأجنبية. لكن العناء الذي واجهوه لم يزد من شعبية ميتيران. وعلى أية حال، استمر هروب رءوس الأموال بلا هوادة تدعمه قوة شبكة التجارة الأوروبية. وفي نهاية الأمر، انتهى ميتيران ومستشاروه إلى أن قيود رأس المال أتت بنتائج عكسية؛ فالتكاليف التي أحدثتها لم يتحملها سوى المواطنين الفرنسيين العاديين، أما الأثرياء فقد احتفظوا بحرية الوصول إلى حساباتهم المصرفية في سويسرا وغيرها من الملاذات المالية.

فغيرت الحكومة الاشتراكية مسارها في ربيع عام ١٩٨٣، وتخلت عن برنامج الإنعاش بأن خففت حدة قيود رأس المال وتبنت جدول أعمال لتنفيذ التحرير المالي محليًّا. عقَّب أحد المراقبين على ذلك قائلًا: «ما كانت تخشاه الحكومة المحافظة أنجزته الحكومة الاشتراكية.»[22] ما هو أهم بالنسبة إلى قضيتنا أن فرنسا أصبحت من الدعاة المتحمسين إلى وضع قوانين جديدة تدعم حرية حركة رأس المال؛ فقد صار جاك ديلور، أحد وزراء المالية في فترة ولاية ميتيران، رئيس المفوضية الأوروبية عام ١٩٨٥ وشجع على تحرير رأس المال باعتبار ذلك جزءًا من التحرك نحو «أوروبا واحدة». وعلى الرغم من أن مفوضية ديلور تصورت أن تحرير تدفقات رأس المال سيقتصر على النطاق الأوروبي، نجحت ألمانيا في مد نطاق التحرير ليشمل دولًا غير أعضاء. وبحلول نهاية الثمانينيات كانت القيود المفروضة على رءوس الأموال قد أُزيلت في كل الدول الأوروبية الكبرى؛ ما جعل القارة أكثر مناطق العالم انفتاحًا ماليًّا. فيما بعد، صارت حرية تدفق رءوس الأموال العرف الأوروبي السائد — وباتت جزءًا أصيلًا من المبادئ القانونية الأوروبية، أو تشريعات الاتحاد الأوروبي — الذي تعين على كل الدول التي تريد الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي الالتزام به. ووَضعت معاهدة «ماستريخت»، التي وُقعت عام ١٩٩٢، القوانين التي تعبِّر عن التوجه الجديد، جاعلة القيود المفروضة على رأس المال في أوروبا شيئًا من الماضي.

أتاح التحول الفرنسي هجرة النهج الجديد إلى ساحة دولية مهمة أخرى هي منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. تشكل هذه المنظمة التي تأسست عام ١٩٦١ منتدًى للدول الغنية ذا سلطات تشريعية وتنظيمية، على الرغم من أنه لا يطبق عقوبات اقتصادية.[23] فبحلول نهاية الثمانينيات كانت المنظمة قد نبذت التمييز الذي كانت تمارسه من قبلُ بين رأس المال القصير الأجل (الأموال الساخنة) والاستثمارات الطويلة الأجل. وتبنَّت أيضًا هدف التحرير الكامل لحركة رءوس الأموال باعتباره جزءًا من «القانون المعدَّل

لتحرير تحركات رءوس الأموال» الذي تفرضه؛ الأمر الذي جعل إزالة قيود رأس المال شرطًا أساسيًّا لنَيل عضويتها. وبين عامَي ١٩٩٤ و٢٠٠٠ أصبحت ستة من البلدان النامية التي تمر بمرحلة تحوُّلٍ أعضاءً في المنظمة، وتعين عليها جميعها أن تلتزم بتحرير حسابات رأس مالها خلال وقت قصير، لكن اثنين من هذه البلدان، هما المكسيك وكوريا الجنوبية، مرَّا بأزمة مالية حادة بعد انضمامهما للمنظمة بوقت قصير.[24]

وبحلول الوقت الذي خاطب فيه ميشيل كامديسو مجلس صندوق النقد الدولي عام ١٩٩٧ كي يقدم مبررًا لإقرار تعديل يسمح للمنظمة بأن تضغط من أجل تحرير حركة رأس المال عالميًّا، كانت حجته قد اكتسبت قبولًا واسع النطاق لدى الاقتصاديين وصُناع السياسة في الدول المتقدمة. ولم يعد فرض قيود على رأس المال أمرًا ممكنًا ولا مقبولًا. وما كان هرطقة ثم تحوَّل إلى معتَنَقٍ راسخٍ، عاد ليصبح هرطقة من جديد.

(٤) حينما تسيء أسواق المال التصرف

مع تثبيت أسعار الصرف وزوال القيود المفروضة على رءوس الأموال انهارت دعامتان رئيسيتان من دعائم اتفاقية بريتون وودز. وفي السنوات التي تلت ذلك، كانت الأسواق المالية العالمية تؤثر تأثيرًا كبيرًا على تطبيق السياسة الاقتصادية. في ذلك الوقت، كان كثير من الاقتصاديين وصُناع السياسة يميلون إلى التعتيم على هذا التحول بكلام كالتالي؛ أولًا: أن تحرير حركة رءوس الأموال أمر حتمي ومطلوب في الوقت نفسه. وأن تحرير تدفق رءوس الأموال، شأنه شأن تحرير التجارة تمامًا، سيساعد في تطوير تخصيص الموارد العالمية وسيشجع الحكومات على انتهاج شكل أفضل للسياستين النقدية والمالية. ثانيًا: أن أسعار الصرف التي يحددها السوق نعمة مزدوجة؛ لأن من شأنها أن تَحُول دون حدوث اختلالات العملة، وفي الوقت نفسه ستسمح للبلدان بأن تطبق سياساتها النقدية على نحوٍ مستقل، بحيث إذا أرادت حكومة أن تنتهج سياسات أكثر توسعيةً من سياسات شركائها، يمكنها أن تفعل ذلك بأن تسمح بانخفاض قيمة عُملتها. ولن تكون هناك قيود تضيق الخناق على السياسات المحلية تماثل تلك القيود التي كانت موجودة في ظل معيار الذهب.

وقد أظهر هذا السيناريو ثقة استثنائية — وفي غير محلها — في قدرة أسواق المال على إرسال الإشارات الصحيحة؛ فصارت النظريات التي دعمت كفاءة أسواق المال هي العقيدة الفكرية المهيمنة في ذلك الوقت. استندت هذه النظريات إلى افتراضات غير

معقولة بشأن طريقة تصرف المضاربين والمستثمرين، ومدى عقلانيتهم وبُعد نظرهم وقدْر مساهمة أنشطتهم في التطور الاقتصادي. يضاف إلى ذلك أن هذا الإجماع الجديد لم يقدِّر الاختلافات الموجودة بين الوسط المالي المحلي والدولي على النحو الكافي. ولم يكن هناك وجود للأسس القانونية التي يتطلبها التمويل المالي العالمي — من ضوابط ومعايير عالمية وإشراف وإنفاذ ومقرضي ملاذ أخير — في هذه الرواية مثلما لم يكن لها وجود في الواقع؛ ومن ثَمَّ، لم تستكشف نقاط ضعف النظام المالي الذي يعمل خارج نطاق السلطتين القانونية والتنظيمية ولا يخضع لأية رقابة. كان من المفترض أن تحتاج الأسواق إلى أمور أخرى قليلة للغاية بالإضافة إلى الراغبين في المشاركة فيها؛ لذا لم يكن من المفترض أن يندهش أحد حينما تمخض الانفتاح المالي عن الخيبة تلو الأخرى، لكنهم للأسف اندهشوا. كانت المقادير الناقصة من هذه الوصفة ستجري إضافتها في وقت لاحق بعد أن تزداد المشكلات الناجمة عن تحرير الأسواق المالية وضوحًا. وكان ينبغي الاستفادة من الدروس المؤلمة المستمدة من الفترة التي فصلت بين الحربين العالميتين.

وتعويم العملة — على وجه التحديد — عمل بطريقة خالفت بشدة توقعات معظم الاقتصاديين في ذلك الوقت. وبحلول الثمانينيات، كان «التذبذب الحاد» و«اختلال سعر الصرف» مرادفَين لتعويم أسعار الصرف. ويشير هذان الاصطلاحان الاقتصاديان إلى وجود مشكلتين؛ أولًا: أن قيم العملات كانت تشهد تقلبًا مفرطًا بمعدل يومي، وثانيًا: أن طول الفترات التي كانت العملة تشهد فيها بخسًا أو مغالاة في تقدير قيمتها خلق صعوبات في الداخل، وبالنسبة إلى الشركاء التجاريين.

انظر مثلًا إلى العناء الذي واجهه الجنيه البريطاني؛ فلدينا بيانات تاريخية تعود إلى عام ١٧٩١ توضح قيمة الجنيه مقابل الدولار الأمريكي، وتقدم لنا منظورًا تاريخيًّا طويل المدى تجاه عدم استقرار العملات؛ إذ نلاحظ خلال هذه المائتي سنة الممتدة أن جميع السنوات التي سبقت التحول إلى تعويم العملة عام ١٩٧٣ لم تشهد عدم استقرار العملة إلا في فترات قليلة للغاية. في الواقع، لم تكن هناك فترات أخرى شهدت اضطرابًا مماثلًا لاضطراب السبعينيات سوى فترات الصراعات العسكرية، والفترة التي فصلت بين الحربين العالميتين بما تضمنته من محاولة فاشلة لإعادة معادلة الجنيه بمعيار الذهب؛ فقد شهد الجنيه تقلبات عنيفة خلال فترة الحروب النابليونية وخلال الحرب الأهلية الأمريكية على وجه الخصوص. لكن عدا هذه الفترات، كان الجنيه مستقرًّا في أغلب الأحيان. صحيح أن بريطانيا خفضت قيمة الجنيه مرتين تخفيضًا كبيرًا بين عامَي

١٩٤٥ و١٩٧٣ (في عامَي ١٩٤٩ و١٩٦٧)، لكن هذا كان بهدف إنهاء ما كان يطلَق عليها في نظام بريتون وودز: «حالات اختلال جذري»، وأعقبتها فترات من الاستقرار في أسواق العملة الأجنبية. في المقابل، تبدو تجربة تعويم العملة بعد عام ١٩٧٣ مختلفة كل الاختلاف بما شهدته من تقلبات سنوية متكررة في قيمة الجنيه غالبًا ما تراوحت بين ١٠–١٥٪؛ أي على نحوٍ أشبه بحركة تأرجُح لا تتبع وتيرة محددة أو تجري لسبب واضح.

ويُعزى الجزء الأكبر من حالة عدم الاستقرار إلى الدورات الجامحة التي مرَّ بها الدولار؛ فقد مرَّ بعد عام ١٩٧٣ بثلاث دورات رئيسية تضمنت تخفيض قيمته ثم المغالاة في تقديرها. كانت هناك أيضًا فترات شهد فيها الجنيه وحده صعودًا أو هبوطًا متراكبًا. وربما يتصور من لا يملك معرفة تاريخية كبيرة أن العالم اهتز إثر سلسلة من الأحداث الكارثية السياسية والعسكرية بعد عام ١٩٧٣. لكن تعويم العملات صار مصدرًا لعدم استقرار النظام الاقتصادي الدولي لا صمام أمان.

أجرى الاقتصاديون وصُناع السياسة مناقشات لا حصر لها خلال الثمانينيات والتسعينيات، حول ما إذا كانت قيم العملات تعكس الأوضاع الاقتصادية الأساسية، أم تعكس فقط التشوهات الحادثة في أسواق العملات الأجنبية، مثل: الفقاعات، أو اللاعقلانية، أو التوقعات التي تفتقر إلى بُعد النظر، أو الاستراتيجيات التجارية القصيرة الأمد. وتساءلوا ما الذي يفعله حقًّا هؤلاء الرجال — في أغلب الأحوال رجال — الذين في العشرينيات أو الثلاثينيات من أعمارهم، والجالسين أمام شاشات الكمبيوتر الضخمة، يحركون مئات الملايين من الدولارات عبر جميع أنحاء العالم بضغطة على مفتاح، فيحددون مصير عملات وطنية لدول؟ هل يعملون على إزالة أوجه القصور الموجودة في السوق ويجعلون قيم العملات أقرب إلى قيمتها الاقتصادية الحقيقية الخافية؟ أم أنهم يفاقمون حالات الصعود أو الهبوط في السوق بتصرفهم كالقطيع ومطاردتهم أرباحًا وهمية.

لكن لم يكن النقاش ذا فائدة تُذكر لأولئك الذين اضطُروا للمعاناة من تداعيات تقلبات العملات؛ فحينما ارتفعت قيمة الدولار بنسبة ٤٠٪ خلال النصف الأول من الثمانينيات، كان هذا أشبه بفرض ضريبة مساوية لهذه النسبة على صادرات كل المصانع في الولايات المتحدة، ودعم كل منافسيها الأجانب في السوق الأمريكية بهذه النسبة عينها؛ ومن ثَمَّ لا ينبغي أن تكون الزيادة المعتدلة في إجراءات الحمائية خلال

هذه الفترة مثارًا للدهشة، لكن المدهش حقًّا أن هذه الإجراءات لم تتمادَ أكثر من ذلك. وأيًّا كان مصدر مشكلة الأسواق المالية، فإنه لم يكن انعدام المنافسة أو سيولة السوق. بحلول عام ٢٠٠٧، كان الحجم «اليومي» لتعاملات النقد الأجنبي قد ارتفع إلى ٣٫٢ تريليونات دولار، وهو حجم ضخم فاق حجم التجارة (التي بلغ معدلها اليومي خلال العام نفسه ٣٨ مليار دولار).[25] وهكذا طغى عالم المال على الاقتصاد الحقيقي.

لقَّننا التعويم درسًا مهمًّا آخر، فبمجرد تحرير رأس المال، لم يكن هناك فرق ملحوظ بين تثبيت العملات وتعويمها. كان جيمس توبين — أستاذ الاقتصاد الكينزي بجامعة «ييل» حينئذٍ، والذي نال في وقت لاحق جائزة نوبل — قد وضع إصبعه بالفعل عام ١٩٧٨ على المشكلة الرئيسية، فكتب: «الجدال الدائر حول نظام [أسعار الصرف] يغفل مشكلة أساسية محددة ويحجبها.» فالمشكلة الأساسية تتمثل في «فرط» حرية حركة رءوس الأموال المالية الخاصة؛ «لأن الاقتصادات الوطنية والحكومات الوطنية لا يمكنها مجاراة التحركات الضخمة النطاق للأرصدة عبر التبادلات الخارجية من دون أن تعانيَ مشقة حقيقية، وتضحِّيَ تضحية كبرى من أهداف السياسة الاقتصادية الوطنية في مجالات التشغيل والإنتاج والتضخم.» كانت حجته في جوهرها هي نفسها حجة كينز، لكن الجديد أنها طُبقت على عالم العملات المُعوَّمة. أشار توبين إلى أن حرية حركة رأس المال تمنع الدول من انتهاج السياسات النقدية والمالية التي تختلف عن مثيلتها في الاقتصادات الأخرى؛ ومن ثَمَّ تقوض تنفيذ السياسات التي تتلاءم مع الاقتصاد المحلي. وبصرف النظر عن أن التعاملات في الأسواق المالية الدولية تؤدي إلى تحويلات كبيرة من الأرصدة عبر الدول أو أنها تسفر عن تقلبات حادة في أسعار الصرف، حذَّر توبين من أن لها «عواقب اقتصادية داخلية خطيرة ومؤلمة في كثير من الأحيان.»

وأوضح توبين أن اقتصاد العالم بمقدوره أن يتبع إحدى طريقتين: أن نعتمد عملة عالمية واحدة ونطبق على المستوى العالمي ما كان جيدًا على المستوى المحلي، وهذا من شأنه أن يقضيَ على كل الصعوبات والتشوهات الناجمة عن الاختلاف — في السعر بالطبع — بين العملات المحلية عند إخضاع كل الدول لسياسة نقدية موحدة. ولأنه رأى أن هذا السيناريو مستحيل من الناحية السياسية، قدم حلًّا بديلًا، وقال وصفته الشهيرة إننا نحتاج «لإلقاء بعض الرمل في عجلات أسواقنا المالية الدولية التي تدور بسلاسة مفرطة.»[26] تمثل هذا الرمل فيما بات يُعرف اليوم باسم «ضريبة توبين».

لكن توبين واحد من قلة مستقلة، ونداؤه وقع على آذان صمَّاء استندت إلى أن روح العصر تغيرت بعد مرحلة بريتون وودز. وظل الإيمان قويًّا بفعالية تحرير حركة رأس

المال وحتميته. وكان على الاقتصاد العالمي أن يعانيَ مزيدًا من الأضرار قبل أن تلقى آراء توبين آذانًا مُصغية لدى كبار اقتصاديي العالم ومُشرِّعيه.[27]

فقد أسفرت موجات الأزمات المالية التي عصفت بالدول التي تركت نفسها تحت رحمة أسواق رأس المال الدولية عن أضرار بالغة بحق. بدأ الأمر بأزمة ديون دول أمريكا اللاتينية في الثمانينيات، التي تفاقمت بسبب سوء الإدارة الاقتصادية وابتلعت دول الإقليم وأنتجت «عقدًا ضائعًا» من الركود الاقتصادي. ثم حان دور أوروبا مع مطلع التسعينيات، حينما ضارب تجار العملة بنجاح ضد البنوك المركزية لعدة دول أوروبية (مثل إنجلترا وإيطاليا والسويد). كانت هذه الدول قد حاولت تحديد حركة العملة بأن ربطت عملاتها بقوة بالمارك الألماني، لكن أسواق المال أجبرتها فيما بعدُ على تخفيض عملاتها. ثم شهد منتصف التسعينيات جولة أخرى من الأزمات الاقتصادية التي كانت أشدها «أزمة التكيلا» في المكسيك (١٩٩٤) التي نجمت عن تراجع مفاجئ في تدفقات رأس المال. عقب ذلك اندلعت الأزمة المالية الآسيوية عامَي ١٩٩٧ و١٩٩٨، التي ستمتد عقب ذلك إلى روسيا (١٩٩٨) والبرازيل (١٩٩٩) والأرجنتين (٢٠٠٠) وأخيرًا إلى تركيا (٢٠٠١). هذه ليست سوى الحالات الأكثر شهرة. لكن أحد التقديرات يشير إلى حدوث ١٢٤ أزمة مصرفية، و٢٠٨ أزمات عملة، و٦٣ أزمة ديون سيادية بين عامَي ١٩٧٠ و٢٠٠٨.[28] وبعد انقضاء فترة هدوء شهدها مطلع الألفية الجديدة، فجرت أزمة الرهون العقارية التي تمركزت في الولايات المتحدة سلسلة أخرى من الهزات القوية؛ ما أدَّى إلى تعرُّض الاقتصادات المنفتحة ماليًّا إلى ندرة مفاجئة في التمويل الأجنبي وإفلاس عدد قليل منها (مثل أيسلندا ولاتفيا).

جرت معظم هذه الحالات تبعًا لنمط الانتعاش والكساد نفسه. يبدأ الأمر بمرحلة تشهد نشاطًا نسبيًّا تتلقى الدولة خلالها مبالغ ضخمة من الإقراض الأجنبي. تتغذى هذه المرحلة على الأخبار التي تنتشر في أسواق المال وتؤكد على إشراق الآفاق المستقبلية لهذه الدولة. تكون الدولة قد أصلحت سياساتها وتأهبت لحدوث ازدهار مدوٍّ في الإنتاجية. حينئذٍ لا يكون هناك داعٍ للقلق بشأن تراكم الديون نظرًا لأن ما سيأتي به المستقبل من إيرادات سيكون مرتفعًا؛ ومن ثَمَّ ستتوفر القدرة اللازمة على سداد القروض. قد يكون هؤلاء المقترضون هم: الحكومة وبنوك القطاع الخاص أو شركاته. في النهاية، لا يبدو أن هناك فرقًا. ثم ينتشر عدد قليل من الأخبار السيئة، المحلية أو الخارجية، محدثة ما أُطلق عليه جييرمو كالفو، محلل الأزمات المالية البارز، اسم «توقف مفاجئ».[29] فتتغير نبرة

الحديث عن الدولة في الأسواق تمامًا على النحو التالي: لقد أفرطت الدولة في الاقتراض، وحكومتها تتصرف على نحوٍ غير مسئول، واقتصادها يبدو محفوفًا بالمخاطر. فتجف منابع التمويل الأجنبي، وخلال وقت قصير يُضطر الاقتصاد إلى المرور باضطرابات مؤلمة؛ بحيث ترتفع أسعار الفائدة ارتفاعًا جنونيًّا، وتنهار العملة، وتواجه الشركات ضائقة ائتمانية، وينكمش الطلب المحلي انكماشًا عادةً ما يتفاقم نتيجةً للسياسات المالية المتزمتة الرامية إلى تدارُك الأمر واستعادة «ثقة السوق». وحينما يكون كل شيء قد انتهى، يكون الاقتصاد قد خسر ما معدله ٢٠٪ من ناتجه المحلي الإجمالي.[30]

ما كان ينبغي لأيٍّ من هذا أن يفاجئنا. فمتى كان رأس المال حر الحركة عبر أنحاء العالم، أسفر ذلك عما أَطلق عليه المؤرخ الاقتصادي تشارلز كيندلبرجر «هَوَس وهَلَع وانهيارات».[31] وقد ألقى البحث الذي أجراه مؤخرًا كين روجوف وكارمن راينهارت الضوء على الأمر الذي طالما كان واضحًا بالنسبة إلى المؤرخين الاقتصاديين. أخذ هذان الباحثان على عاتقهما التقليب في صفحات التاريخ كي يتعرَّفا على كل حدث مهم ذي صلة بالأزمات المصرفية منذ عام ١٨٠٠. وحينما راكما ما توصَّلا إليه من نتائج على طول المسار التاريخي لحركة رأس المال، اكتشفا أن ثَمَّةَ تسلسلين متوازيين على نحوٍ يكاد يكون تامًّا. فقالا: «إن الفترات التي شهدت نشاطًا في حركة رأس المال الدولي عادةً ما أنتجت أزمات مصرفية عالمية، لم تحظَ فقط بشهرة واسعة مثل أزمة التسعينيات، وإنما حظيت بشهرة تاريخية.»[32]

ربما كانت زيادة التقلبات والأزمات تمثل الثمن الذي دفعه اقتصاد العالم مقابل تحسُّن الانضباط المالي. وقد يشير كثير من المدافعين إلى أن العالم قد استفاد من تحرير رأس المال على الرغم من هذه الإخفاقات. أما الحجة القائلة بأن حرية التمويل تؤدي إلى تحسين التخصيص العالمي للموارد، فما زالت قائمة حتى الآن. ولا يزال هناك جدال أكاديمي دائر حول ما إذا كانت البلدان التي تزيل معوقات حركة رأس المال الأجنبي تنمو أسرع من غيرها حقًّا أم لا. لكن هذه مماحكة أكاديمية بالغة؛ لأن ما يذكره سجل التاريخ عن حرية حركة رأس المال واضح وضوح الشمس.

وإلقاء نظرة خاطفة على هذا السجل يضعنا أمام ثلاثة اكتشافات مهمة: الأول أن الاقتصاد العالمي بلغ مستويات نمو غير مسبوقة منذ الحرب العالمية الثانية. ولم يحدث أن بلغ العالم مستويات تكاد تقترب من هذه المستويات على مدى التاريخ كله، لا في الثورة الصناعية ولا في عصر عولمة القرن التاسع عشر. والاكتشاف الثاني أن معدلات

النمو التي تحققت خلال أول ربع قرن عقب انتهاء الحرب العالمية الثانية لم تتكرر ثانية؛ فقد نما اقتصاد العالم بنحو ٣٪ سنويًّا على أساس نصيب الفرد بين عامَي ١٩٥٠ و١٩٧٣، وهذا يعادل ثلاثة أمثال معدل نمو الاقتصاد قبل حقبة الثلاثينيات، ومثلَي معدل النمو منذ حقبة السبعينيات. صحيح أن الأداء الاقتصادي في فترة ما بعد عام ١٩٩٠ يبدو جيدًا للغاية من المنظور التاريخي، لكنه يظل أقل من مستواه في ظل بريتون وودز؛ فأداء الاقتصاد العالمي خلال فترة العولمة المالية لم يكن بجودة أدائه نفسها خلال حقبة بريتون وودز.

والاكتشاف الثالث أن أكثر البلدان التي حققت نموًّا خلال العقود الثلاثة الأخيرة، تمامًا مثل نظيراتها التي حققت أكبر نمو في العقود التي أعقبت الحرب مباشرة، كانت بلدانًا مثل الصين، التي لعبت لعبة العولمة وفقًا لقواعد بريتون وودز، لا لقواعد التكامل العميق؛ إذ أبقت هذه البلدان على الضوابط التي تحد من حركة رأس المال، وأبقت التمويل الأجنبي تحت السيطرة، واستخدمت ما لها من حيز سياسي لإدارة الاقتصاد المحلي (كما سنرى لاحقًا في الفصل السابع). الاستنتاج الحتمي إذنْ هو أن العولمة المالية قد خذلتنا؛ فالبلدان التي انفتحت على أسواق رأس المال العالمية واجهت مخاطر أكبر، من دون أن يعوضها عن ذلك أي منافع متمثلة في شكل ارتفاع معدل النمو الاقتصادي.[33]

الفصل السادس

ثعالب وقنافذ عالم المال

لا شك أن الاستنتاج الذي انتهينا إليه في نهاية الفصل السابق محير؛ إذ ألَا ينبغي لأي اقتصاد أن يتحسن أداؤه حينما تُتاح للأفراد والشركات حرية الإقراض والاقتراض عبر الحدود القومية؟ ولماذا قد لا يشكل الانفتاح المالي أية فائدة على الإطلاق؟

إن تدفقات رأس المال «يُمكن» أن تكون نعمة بالنسبة إلى الاقتصاد في ظل الظروف الصحيحة؛ ففي البلدان التي تملك وفرة في فرص الاستثمار وتعاني نقصًا في المدخرات يسمحون للشركات الخاصة بتنفيذ المشروعات التي لا تستطيع الدولة تنفيذها. وفي أي بلد، لا سيما حينما تقترن الدراية بالسوق وغيرها من المهارات بالتكنولوجيا، يكون الاستثمار الأجنبي المباشر الطويل الأجل مكونًا ضروريًّا للنمو الاقتصادي. لكن لماذا تسفر أنواع أخرى من التمويل الدولي عن نتائج عكسية؟

في إحدى النقاط التي أشرت إليها من قبلُ حينما كنت أناقش مكاسب التجارة، ذكرت أن التبادل المربح بين المشتري والبائع لا يكون مرغوبًا بالنسبة إلى المجتمع ككلٍّ إلا حينما تعوض الأسعار كامل التكاليف (الفرص البديلة) التي تجشمها المجتمع في عملية التبادل. ينطبق هذا المبدأ جيدًا على أسواق المال كذلك؛ فحينما أستثمر في ورقة أصدرها كيان في مكانٍ ما في الجانب الآخر من العالم — سند سداد دين أو صك أو مشتق مالي — فهل أكون مدركًا إدراكًا دقيقًا لحجم المخاطر التي ينطوي عليها ذلك؟ وهل يعوض المردود المنتظر عن هذه المخاطر؟ وحينما أقترضُ أموالًا، هل يعوض سعر الفائدة عن التكاليف التي يتجشمها آخرون، أو النفقات المالية اللازمة لإنقاذي حال عدم قدرتي على سداد خدمة ديني؟ وحينما أصمم سندًا ماليًّا على أحدث طراز، هل آخذُ في حسباني ما يمكن أن يُحدثه ذلك من تأثيرات على الحد الأدنى لأرباح شركتي على المدى الطويل (خلافًا لتأثيراته على مجموعة العناصر المكونة لأجري «أعني راتبي أنا»)؟ إذا لم

تكن الإجابة عن هذه الأسئلة والعديد من الأسئلة الأخرى المماثلة نعم حاسمة، فسوف تفشل أسواق المال. مع الأسف، مثل هذه الإخفاقات تتكرر كثيرًا؛ ولهذا السبب أصبحنا معتادين للغاية على ما تسببه من أمراض للسوق المالية.

إن خبراء الاقتصاد ليسوا على دراية بهذه المشكلات. صحيح أن المؤلفات الاقتصادية مكتظة بتحليلات عن هذه الإخفاقات، التي تحمل أسماءً مثل: المعلومات غير المتناسقة، والمسئولية المحدودة، والخطر الأخلاقي، وتكاليف الوكالة، والتوازنات المتعددة، والمخاطر النظامية، وشلالات المعلومات وهلمَّ جرًّا. بالإضافة إلى أن كل واحدة من هذه الظواهر قُتلت بحثًا باستدلال رياضي معقد وبرسوم تجريبية توضيحية صعبة، مع ذلك يدرك معظم خبراء الاقتصاد الآن أن هذه المشكلات لم تعالَج بما فيه الكفاية في الاقتصاد العالمي؛ ففي الوقت الذي نجد فيه التمويل المحلي مدعومًا بمعايير عامة وتأمين على الودائع وقوانين إفلاس وعقود تُنفذها المحاكم، ووجود مقرض ملاذ أخير ومساندة مالية وتشكيلة واسعة النطاق من الوكالات التنظيمية والإشرافية، لا توجد أيٌّ من هذه الضمانات على المستوى العالمي. وهكذا تكون التنظيمات والمعايير على المستوى العالمي تدابير متفرقة وعديمة الجدوى ولا تزال كل أزمة عالمية تواجَه على حدة وتبعًا لطبيعتها.

واستنادًا إلى ما نعرفه نتساءل: لماذا تدار الأسواق العالمية إدارة بالغة السوء؟ تنبع المشكلة من وجود اتجاه بين الاقتصاديين وصُناع السياسة إلى التهوين من شأن عواقب هذه الإخفاقات في التطبيق العملي للسياسة، وكأنهم يحمون حالة التحرير المالي من التداعيات المشئومة لهذه الإخفاقات. فالواقع ليس أن الأسواق المالية لا تفشل، بل أننا نستطيع أن نواصل العمل كما لو كانت لا تفشل. ولكي نفهم إلامَ ينتهي هذا التشوه المهني على وجه التحديد، نحتاج إلى التعرف على الفروق بين الثعالب والقنافذ في غابة الاقتصاد.

(١) الثعلب والقنفذ

في مقال شهير عن تولستوي، فرَّق الفيلسوف الليبرالي السير أشعيا برلين بين نوعين من المفكرين بالرجوع إلى مقولة قديمة تنسب إلى الشاعر الغنائي اليوناني أرخيلوس (القرن السابع قبل الميلاد) قائلًا: «الثعلب يعرف أشياء كثيرة بينما القنفذ لا يعرف سوى شيء واحد كبير.» فالقنافذ لديها فكرة مركزية واحدة ولا ترى العالم إلا من خلال منظور هذه الفكرة. وهي تغفل التداعيات والاستثناءات، أو تُقولبها بحيث تلائم نظرتها

إلى العالم، ولا ترى سوى جواب صحيح واحد يناسب جميع الأوقات وكل الظروف. أما الثعالب، التي ينحاز لها برلين أكثر، فتتبنى مشهدًا متلونًا للعالم، وهذا يمنعها من اعتماد شعار واحد كبير. وهي تتشكك حيال النظريات الكبرى لأنها تلمس أن ما يتسم به العالم من تعقيد لا يسمح بالتعميم. على سبيل المثال، اعتقد برلين أن دانتي كان من القنافذ بينما كان شكسبير من الثعالب.[1]

هذا التمييز يعبِّر تعبيرًا دقيقًا عن الانقسام الموجود في مجال الاقتصاد بين القنافذ التي تؤمن أن تحرير الأسواق هو الحل الصحيح دائمًا (هذه هي «الفكرة الكبيرة») والثعالب التي تؤمن أن الشيطان يكمن في التفاصيل.[2] الثعالب أيضًا تؤمن بقدرة الأسواق — فهُم اقتصاديون بالرغم من كل شيء — لكنهم يؤمنون أن التعقيدات الموجودة في العالم الواقعي تتطلب مقاربة أكثر حرصًا بكثير تتسم بحساسية التجاوب مع السياق المحيط. أما القنافذ فتؤمن بقضية تحرير السوق إلى حد أنها ترى أن هذه التعقيدات تعزز هذه القضية لا تعترض سبيلها.

ويمكنك أن تكتشف نوع عالِم الاقتصاد من طبيعة رد فعله عندما يواجه قضية تتعلق بالسياسية التي ينبغي اتباعها. من الطبيعي أن يلجأ الاقتصادي القنفذ إلى أن يطبق على أي مسألة يواجهها أبسط تحليل دراسي يعلمه: أن الأسواق تعظم الفعالية، وأنه كلما زاد تحرر الأسواق كان ذلك أفضل. وسيفسر قائلًا إنه في هذا العالم توجد تكلفة فعالية لكل ضريبة؛ وكل تقييد يُفرض على السلوك الفردي يقلل حجم الكعكة الاقتصادية. بالإضافة إلى أنه من الممكن الفصل بين مسألتَي العدالة والفعالية فصلًا دقيقًا بحيث لا تؤثر إحداهما على الأخرى. ومن المفترض أن السوق لا تخفق ما لم يثبت عكس ذلك، لكن إذا حدث وأخفقت، فيجب ألا تعالَج الإخفاقات إلا بأكثر العلاجات مباشرةً في استهدافها للإخفاق المعني. والناس عقلانيون وبعيدو النظر. ومنحنيات الطلب دائمًا تنخفض (ومنحنيات العرض ترتفع). والتفاعلات الجارية على صعيد كافة قطاعات الاقتصاد لا تدحض منطق التحليلات الجزئية. لقد أثبت آدم سميث وأتباعه اللاحقون أن الأسواق المحررة تعمل على أفضل نحو. وبصرف النظر عن مدى تعقيد أبحاث هؤلاء الاقتصاديين وامتلائها بالمفاجآت والتفاصيل الفنية، نجد أن تناولهم لقضايا ذلك الوقت يحركه منطق بسيط ويكاد يكون غير محسوب، مفاده: أن إزالة أي تدخل أو عائق حكومي يؤدي إلى تحسُّن الأداء الاقتصادي.

أما الاقتصاديون الثعالب فيحترمون ما تملكه السوق من قوًى احترامًا صحيًّا، إلا أنهم يميلون إلى رؤية جميع أنواع التعقيدات؛ مما يجعلهم يعتبرون الإجابات التي

تقدمها كتب الاقتصاد إجابات ناقصة؛ ففي عالمهم الاقتصاد حافل بنقائص السوق، والفصل الدقيق بين العدالة والفعالية غير ممكن، والناس لا يتصرفون دائمًا بعقلانية، وتطبيق سياسة بديلة غير مرغوبة يمكن أن يأتيَ بنتائج إيجابية، والتعقيدات التي تنبثق من التفاعلات الجارية على صعيد كافة قطاعات الاقتصاد تجعل التحليلات التي تتعصب لفكرة واحدة موضع شك. وقد وضع أتباع آدم سميث بالفعل قائمة طويلة تحوي استثناءات للمبدأ القائل إن الأسواق المحررة تعزز الرفاهية الاجتماعية. علاوةً على أن التدخل الحكومي يمكن أن يحسِّن نتائج السوق في نواحٍ عديدة. إن الثعالب ينظرون إلى الاقتصاد على أنه «تحقيق أفضل ما يمكن تحقيقه في ظل عدم قدرتنا على الوصول إلى الوضع المثالي»، وهذا منظور يفتقر إلى النقاء بشدةٍ إذا ما قورن بسياسات القنافذ المثالية التي يعتبرونها السياسات الصحيحة دائمًا.

تنشأ بعض الاختلافات من رؤية كل فريق من الفريقين لمدى انتشار إخفاقات السوق؛ فالقنافذ أقل ميلًا إلى الاعتقاد بأن هذه الإخفاقات شائعة بالقدر الذي تصوره الثعالب. لكن الفرق الأهم بين هذين الفريقين يكمن في «استجابة» كلٍّ منهما لإخفاقات السوق.

قد يقول القنفذ إنه حينما تنهار الأسواق لا يكون الحل هو تقييدها أو انتظار مساعدة الحكومة، بل جعْلها تعمل على نحوٍ أفضل. والتعقيدات التي يخشاها الثعالب يجب علاجها علاجًا مباشرًا من خلال إزالة التشوهات التي تتسبب في نشوئها. فإذا كان الثعلب متخوفًا من فرط المخاطرة في البنوك، فالحل الصحيح هو خلق حوافز لكبح جماح السلوك المجازف. وإذا كانت زيادة الديون الحكومية تسفر عن الهشاشة المالية، فالحل الوحيد هو تعديل السياسة المالية التي تنتهجها الحكومة. لكل مشكلة علاجها الخاص، وما من سبب يدعو إلى تأجيل التحرير أو التخلي عنه كليًّا. يطلَق على هذا المبدأ «مبدأ توجيه السياسة»؛ أي توجيه التدخل السياسي إلى منبع المشكلة. وهو مبدأ رشيد إلى حدٍّ ما. لكن الاقتصادي القنفذ الذي يفترض أن كل التعقيدات الضمنية ينبغي — ويمكن — علاجها باستخدام أنسب الوسائل، يتحول هذا المبدأ على يديه مجددًا إلى أداة لتحرير كل ما يراه دون أن تساوره أية مخاوف من الآثار السلبية التي قد ينطوي عليها ذلك. ومع ذلك، يمكن التعامل مع تلك الآثار العكسية مباشرة وكلٍّ على حدة. في الواقع، هذا المبدأ يسمح لهؤلاء الاقتصاديين أن يتوقعوا أن يتكيف العالم وفقًا لما يقترحونه من توصيات، لا أن يكيفوا هم توصياتهم وفقًا لحال العالم.

لكن في الواقع، غالبًا ما تكون فكرتنا عن جذر أية مشكلةٍ مجردَ فكرة غامضة، وحتى حينما يتوافر لدينا حل جيد لها، قد تعترض الصعوبات الإدارية والسياسية سبيل علاجها مباشرة. ونظرًا لأن الضمانات اللازمة لا تُتخذ جميعها؛ تأتي محاولات التحرير بنتائج عكسية. كذلك تفعل توصيات القنافذ بإزالة القيود التجارية وبالتعامل مع أي عواقب توزيعية سلبية من خلال تدابير تعويضية. يتم التحرير ويسعد الاقتصادي بذلك، لكن في تلك الأثناء يتبيَّن أن التدابير التعويضية ليست بالسهولة التي تبدو عليها، ثم بحلول الوقت الذي تبدأ فيه الآثار العكسية (أو الأزمة المالية) في الظهور، يكون الاقتصادي منشغلًا بالدفاع عن التحرير في مكان آخر.

وقد يدافع الاقتصادي القنفذ عن قضيته بأن يقول إن حلول السوق أقل ضررًا من التدخلات الحكومية، وعند هذا الحد تصبح المعركة أيديولوجية صريحة. وسيقول القنفذ: حتى إذا كانت الأسواق عرضة للفشل، فتدخُّل الحكومات يزيد الأمور سوءًا. فالبيروقراطيون الحكوميون لا يملكون الدراية اللازمة لتنفيذ الحلول الصحيحة، وخاضعون للمصالح التي يُفترض أنهم هم الذين ينظمونها، ومعرضون لممارسة الفساد. وقد تصح هذه الحجة لسبب أو أكثر من بين هذه الأسباب؛ إذ سيثبت أن فرض القيود الحكومية على التمويل الدولي علاج أسوأ من المرض نفسه. لاحظ كيف يبدو هذا الكلام متناقضًا تناقضًا تامًّا مع حجة توجيه السياسة؛ لأنه يفترض أن الحكومات تكاد تعدم القدرة على وضع أبسط الأمور في نصابها الصحيح، ناهيك عن قدرتها على التدخل تدخلًا دقيقًا يستهدف عين مصدر إخفاقات السوق. لكن لحسن الحظ، لا يمكن أن تكون هذه الحجة صحيحة تمامًا؛ لأن دول اقتصاد السوق المعاصرة — كما رأينا في الفصل الأول — تحتاج إلى تشكيلة واسعة من المؤسسات الداعمة، التي توفر الدولة عددًا كبيرًا منها. ولو كانت القنافذ على حق، لَمَا ازدهرت اقتصادات السوق المعاصرة، بل لعانت اختلالًا وظيفيًّا.

وقد جرى ترويج هذه الحجج على نطاق واسع بهدف دعم حرية تدفقات رأس المال؛ فحينما انبرى ستانلي فيشر لعرض مزايا تحرير حركة رأس المال خلال اجتماعات صندوق النقد الدولي عام ١٩٩٧، خصص جزءًا رئيسيًّا من عرضه قضيته لشرح التعديلات التي ينبغي أن تجريَها البلدان كي «تستعد جيدًا» لتحرُّر حركة رأس المال. وقال نصًّا: «إن السياسات الاقتصادية والمؤسسات، لا سيما في النظام المالي، بحاجة إلى تكييف؛ بحيث تتمكن من العمل في عالم تتسم أسواقه الرأسمالية بالحرية.» وقال إن

بعض ما يجب القيام به معروف للجميع؛ فسياسات الاقتصاد الكلي يجب أن تصبح «سليمة»، والنظام المالي المحلي يحتاج إلى «تعزيز»، وإزالة القيود المفروضة على رأس المال ينبغي تنفيذها تدريجيًّا «على نحوٍ مناسب». لكن كانت هناك أيضًا قضايا لا يعلم عنها الجميع ما يكفي ولا تحظى بتوافق في الآراء. مثلًا: إلى أي مدًى ينبغي للبنوك المركزية وغيرها من الهيئات الحكومية أن تعلن عن معلومات بشأن تنفيذها سياستها مع الأسواق المالية؟ كيف يمكن لصندوق النقد الدولي والوكالات المتعددة الأطراف الأخرى أن تطوِّر مستوى «الرقابة»؛ أي مراقبتها لاتجاهات السوق المالية ومخاطرها؟ وكيف يمكن لهذه الجهات أن تزيد دعمها المالي للبلدان التي تمر بأزمة من دون تقديم ضمانة شاملة للدائنين والمقترضين؟[3] في نظر فيشر، لم يكن كمُّ التعديلات المطلوبة ولا وجود أسئلة غير محسومة الإجابة كهذه يشكلان حجة مقنعة تبرر تأجيل التحرير؛ فالإصلاحات ستضمن حصد المكاسب بينما يجري احتواء المخاطر.

ويعد فريدريك ميشكين — خبير اقتصادي نقدي محنك في جامعة «كولومبيا»، وشغل أيضًا منصب عضو في مجلس محافظي الاحتياطي الفيدرالي — مثالًا أحدث يوضح طبيعة عقلية القنفذ؛ فقد كان كتابه «العولمة القادمة: كيف يمكن للدول الفقيرة أن تروض أنظمتها المالية كي تصبح ثرية»[4] الذي نُشر عام ٢٠٠٦ قُبيل وقوع الأزمة المالية العالمية؛ أحد أكثر الكتب التي نُشرت في السنوات الأخيرة تفاؤلًا إزاء العولمة. وعلى الرغم من أن الكثيرين من دعاة العولمة يترددون حيال مسألة العولمة «المالية» للأسباب التي بيَّنتها آنفًا، يظل ميشكين متحمسًا لها دونما حرج.[5] وهو أيضًا يدرك جيدًا ما من شأنه أن يجعل العولمة المالية خيارًا مفيدًا؛ فهو يرى أن اقتصادات الأسواق الناشئة بحاجة إلى «أنظمة جيدة» تدعم حقوق الملكية مثل «سيادة القانون، والقيود التي تَحُول دون مصادرة الحكومة للأملاك، وزوال الفساد.» وهي بحاجة أيضًا إلى أنظمة تعزز كفاءة النظام المالي، مثل «تشريع مالي لتشجيع الشفافية، وإدارة رشيدة للشركات، وممارسة إشراف احترازي للحد من فرط المخاطرة، وإنفاذ قوي للعقود المالية». وهذه الإصلاحات تتطلب هي الأخرى تحوُّلات قانونية وسياسية واسعة النطاق لإرخاء قبضة مَن بيدهم مقاليد الأمور في النظام المالي من أجل فتحه على المنافسة.[6]

واللافت للنظر في مثل هذه الحجج هو مدى امتداد والتباس قائمة المتطلبات اللازمة للتحرير. يصف العديد من الاقتصاديين المتطلبات المؤسسية اللازمة لإجراء انفتاح ناجح في المجال المالي كما لو كانت تتلخص ببساطة في تنفيذ سياسةٍ ما أو إلغائها. ويقدمون

توصياتهم بهذه البساطة: أصلِح الأنظمة، ورسِّخ سيادة القانون، واقضِ على الفساد، وتخلَّص من فرط المخاطر المالية، ولا تنسَ إجراء الإصلاح السياسي. هل انتهيت؟ الآن استعد للانتعاش الاقتصادي الذي تخبئه لك العولمة المالية.

وتفترض قائمة طويلة من الإصلاحات من هذا النوع أن البلدان النامية لديها أدوات سحرية معينة تمكِّنها من أن تنجز اليوم التغييرات التي استغرق إنجازها قرونًا في الدول المتقدمة. ما هو أسوأ أنه حينما لاحت أزمة الرهون العقارية العالية المخاطر، لم يكن لدى أكثر واضعي اللوائح التنظيمية حنكةً في العالم أيُّ علاج فعَّال لمسألة كيفية مراقبة فرط خوض المخاطر، أو لكيفية تحفيز مستويات كافية من الشفافية. لكن هذا لا يهم، ويمكننا أن نتأكد من أن قائمة المتطلبات ستزداد طولًا. وحينما تتورط الدول في أزمات في أسواقها المالية، دائمًا ما ستحتوى هذه القائمة على أمرٍ ما لم تنفذه هذه الدول على النحو الصحيح تمامًا، بحيث يمكن إرجاع وقوع الأزمة إليه. والأمر الجوهري الذي ينطوي عليه هذا النوع من الدفاع ويخدمه على أفضل نحو، أنه من غير الممكن أبدًا أن يكون القنفذ مخطئًا مهما كان حجم التدهور الذي تئول إليه الأمور في نهاية المطاف.

انظر مثلًا إلى ما حدث للأرجنتين خلال عقد التسعينيات؛ إذ اعتنقت هذه الدولة بحماسٍ تحرير حركة رأس المال خلال السنوات الأولى من التسعينيات، إلى جانب إجرائها إصلاحات واسعة النطاق في مجالات التمويل والتجارة والسياسة المالية والحوكمة. كانت القواعد التي طبقتها في مجالَي التنظيم المالي والرقابة ممتازة، واعتُبرت أفضل من نظيرتها المطبَّقة في كثير من الدول المتقدمة. جعلت هذه الإصلاحات من الأرجنتين إحدى ألمع نجمات صندوق النقد الدولي؛ ففي زيارة للأرجنتين عام ١٩٩٦، أبدى مدير صندوق النقد الدولي ميشيل كامديسو إعجابه بقوله: «حينما آتي إلى الأرجنتين، أرى أن الأعراض المأساوية للأزمة لم يعد لها وجود، وأرى ما يبدو من عدة نواحٍ أنه وصفة للنجاح.»[7] بعد ثلاث سنوات، صارت الأرجنتين أشد من تضرروا جراء توقُّف مفاجئ في تدفقات رأس المال نجم عن انخفاض قيمة عملة البرازيل عام ١٩٩٩.

ويسلِّم ميشكين في كتابه بأن الأرجنتين فعلت الكثير كي تطوِّر أسواقها المالية وتُنظمها، لكن، كما يقول آسفًا: «للأسف، لم تكن هذه الجهود كافية لضمان النجاح.» وكتب أن الأزمة المالية نتجت عن «مشكلات [هيكلية] في الاقتصاد الأرجنتيني، وفشل في التعامل مع المشكلات المالية، وبعضٍ من سوء الحظ.»[8] بعبارة أخرى: مهما كان حجم ما تفعله أي دولة، فنادرًا ما يكون كافيًا؛ فالأسواق المالية تطالب دائمًا بالمزيد.

يعرض مايكل لويس، أحد أعظم من كتبوا عن الخدع المالية، محادثة مع صديق ابتدع أول مشتقة مالية من الرهن العقاري عام ١٩٨٦. يقول هذا الصديق: «إن المشكلة ليست في الأدوات. وإنما فيمَن يستخدمها؛ فالمشتقات مثل البنادق.»[9] هذا التشبيه معبر جدًّا عن الحقيقة؛ ففي الواقع، القنافذ التي تدعو إلى التحرير المالي مَثلُهم كمَثل من يدعون إلى تخفيف القيود على اقتناء البنادق. وكأن شعار هؤلاء هو: «ليست البندقية هي التي تقتل الشخص وإنما شخص آخر يقتله.» والمفهوم ضمنًا هنا أننا ينبغي أن نسمح بحرية انتشار الأسلحة النارية على أن نَحُول دون وقوعها في أيدي المجرمين، وننفذ عقوبات قاسية على مَن يسيء استخدامها. وهذه حجة جيدة جدًّا إذا كنا متأكدين مما يلي: أننا نستطيع أن نحدد من سيتحوَّل إلى مجرم في المستقبل، وأننا نملك قدرة بالغة على القبض على مَن يرتكبون الجرائم، وأن التهديد بعقوبة في الغد سيردع ارتكاب الجريمة اليوم. وإذا لم يحدث ذلك، فإن ما سيتكبده المجتمع بسبب الحرية الفردية سيكون باهظًا للغاية؛ لذلك هناك حاجة إلى وسيلة أشد قسوة لكنها أكثر فعالية: أن نقيد حرية الحصول على بنادق.

تسير وجهة نظر الثعلب بشأن التحرير المالي على نسق مماثل؛ ففي العالم المثالي، قد نستطيع أن نقلل إلى أقصى حدٍّ من التأثيرات السلبية غير المرغوبة لتحرير رأس المال من خلال الضوابط الصحيحة، ودون الحاجة إلى اللجوء إلى فرض قيود مباشرة على تدفقاته. لكننا لا نعيش في عالم مثالي، والحذر يستوجب منا ألا نترك الأسواق المالية تخرج عن نطاق السيطرة.

لنعد إلى جيمس توبين، أحد أوائل المدافعين إبان مرحلة ما بعد بريتون وودز عن فرض ضوابط على حرية رأس المال داخل المنظومة الاقتصادية. تفكر توبين بعناية في الحل المثالي من وجهة نظر القنافذ قبل أن يقدم اقتراحه بفرض ضريبة على المعاملات النقدية الدولية، وكتب «دعونا نأخذ في اعتبارنا نموذج العالم الواحد المثالي.» ما الذي قد يتطلبه إنشاء سوق مالية عالمية موحدة وتكاملية كالسوق الموجودة في بلد مثل الولايات المتحدة على سبيل المثال؟

يتدفق رأس المال تدفقًا حرًّا داخل أنحاء الولايات المتحدة، وهذا ينتج فوائد اقتصادية جمة ظاهرة للعيان. يقول توبين موضحًا: «في وجود أسواق للسلع وللعمالة على امتداد الدولة يتدفق العمال والبضاعة بسلاسة إلى مناطق الطلب المرتفع، وهذا الحراك هو الحل الضروري لمشكلتَي الكساد الإقليمي والتقادم (أو بطلان الاستخدام) اللتين تحدثان

لا محالة.» وفي ظل هذه الأوضاع، يكون تطبيق سياسات الاقتصاد الكلي على المستوى الإقليمي أمرًا زائدًا عن اللازم، ولا إمكانية لحدوثه. إن وجود عملة موحدة وأسواق مالية ورأسمالية قومية موحدة بالكامل وسياسة نقدية عامة؛ كل ذلك يمكن أن يضمن ألا تتمكن تحركات رءوس الأموال المضاربة — التي تستهدف الاستفادة من الفروق بين أسعار الفائدة أو التغيرات في أسعار الصرف — من ممارسة تأثير يؤدي إلى زعزعة الاستقرار.

في ضوء ذلك يستلزم منهج القنفذ بناء نمط الاقتصاد نفسه عالميًّا كما هو موجود على المستوى القومي. لكن توضيح طريقة عمل الأسواق الأمريكية — وفقًا لتوبين — «يذكِّرنا بمدى صعوبة تكرار [متطلباتها] على المستوى العالمي.» وفي الواقع «ثَمَّةَ أسواق مالية خاصة اكتسبت الصفة الدولية بوتيرة أسرع بكثير وأكمل بكثير من مؤسسات سياسية واقتصادية أخرى.» وفي ضوء ذلك شعر توبين أنه مضطر إلى اقتراح علاج من علاجات الثعالب: ضريبة تفصل بين أسواق العملات في العالم.[10] ففرْض ضريبة كهذه، حتى لو كانت منخفضة للغاية، على المعاملات المالية الدولية سوف يثني التجار عن الدخول في عمليات مفرطة من بيع أو شراء العملات والأصول المالية الأخرى بحثًا عن الربح بالغ السرعة.[11]

كان كينز سيوافق على ذلك بالطبع؛ فهو أيضًا قد يفضل علاج الأسباب الجذرية لمشكلة تجاوزات المضاربة، التي يرى أنها متمثلة في نقاط ضعف بشرية وسلوكيات القطيع، علاوةً على ضعف تنظيمي وانقسام سياسي. لكن كينز كان ثعلبًا ذا حس قوي قادر على إدراك الحدود المادية الفعلية لما يمكن تحقيقه في العالم الواقعي؛ ولهذا رأى أن تقييد رأس المال جزء أصيل من أي نظام تمويل دولي يراد له الاستقرار.

لعل أبرز الثعالب بين علماء الاقتصاد المعاصرين هو جو ستيجليتس، الذي يشكِّل عمله البحثي كتالوجًا لا ينتهي يوضح طرق فشل الأسواق. فاز ستيجليتس بجائزة نوبل عام ٢٠٠١ (بالاشتراك مع جورج أكرلوف ومايك سبنس) عن عمل نظري يبيِّن كيف تعمل «المعلومات غير المتماثلة» على تشويه الحوافز في قطاع واسع من الأسواق. فإذا كان ما تعرفه عن قيمة ما تبيعه لي أكثر مما أعرف — سواءٌ كان ما تبيعه سيارة مستعملة أو مجهودك أو ديونك — ففي الغالب ستصبح العلاقة بيننا مضطربة. والأسعار في مثل هذه الصفقات غالبًا ما تعطي الإشارات الخاطئة؛ فتُجرى تبادلات كثيرة ما كان ينبغي لها أن تُجرى، ولا تُجرى أخرى كان ينبغي لها أن تُجرى. ويمكن عزْو كثير من أمراض

الأسواق المالية — دورات الازدهار والكساد، والذعر المالي، وعدم تمكُّن ذوي الجدارة الائتمانية من الحصول على الائتمان — إلى معلومات غير متماثلة من هذا النوع (تتفاعل مع تشوهات أخرى في السوق في كثير من الأحيان). وعلى عكس كثير من الآخرين الذين أجرَوْا أبحاثًا حول إخفاقات السوق، يأخذ ستيجليتس نتائج هذا البحث على محمل الجد؛ فقد كان معارضًا صريحًا لتحرير تدفقات رءوس الأموال وناقدًا شديدًا لصندوق النقد الدولي.[12]

أما أغرب عضو في فئة المشككين في سوق رأس المال فهو جاجديش باجواتي، أستاذ الاقتصاد بجامعة كولومبيا، الذي أحدث جلبة صاخبة أثناء الأزمة المالية الآسيوية حينما نَشر عام ١٩٩٨ مقالًا بعنوان «أسطورة رأس المال: الفرق بين التجارة في السلع والتجارة في الدولارات»؛[13] إذ لما كان باجواتي أحد أقوى المدافعين المتحمسين عن حرية التجارة، كان من المثير للذهول أن يكتب أن مَن يدافعون عن حرية أسواق رأس المال تحرِّكهم الأيديولوجية والمصلحة الذاتية الضيقة (أو ما أطلق عليها «عقدة وول ستريت/وزارة الخزانة») لا علم الاقتصاد. أشار باجواتي أيضًا إلى مشكلات شائعة في أسواق رأس المال الدولية، مثل: المضاربة القصيرة الأجل، والميل إلى الذعر، والتعديلات المكلفة الناجمة عن الانتكاسات في حجم التدفقات. وقال: بالنظر إلى هذه المخاطر، ما من سبب وجيه لدفع الدول إلى إزالة القيود المفروضة على تدفقات رأس المال.

وما يجعل موقف باجواتي مستغربًا ليس أنه معارض لحرية تدفق رأس المال وفي الوقت نفسه مؤيد لحرية التجارة في السلع؛ فبالرغم من كل شيء، يستطيع المرء أن يدَّعيَ يقينًا أن إخفاقات السوق أكثر شيوعًا في سوق «الدولارات» منها في سوق «السلع». لكنَّ ثَمَّةَ فارقًا من نوع آخر يبرز هنا، أن باجواتي قنفذ في التجارة لكنه ثعلب في مجال التمويل. ولأنه أسس سمعته الأكاديمية بتوضيحه كيف يمكن أن تؤديَ اختلالات السوق — الاختلافات بين التقييمين الخاص والاجتماعي — إلى نتائج غير متوقعة في التجارة، ما كان لينكر قط إمكانية وجود مثل هذه الاختلالات في العالم الواقعي أيضًا. لكن دعوته إلى حرية التجارة تستند إلى مبدأ توجيه السياسة الذي تتبنَّاه القنافذ؛ فهو يتقبل «سلبيات» حرية التجارة، لكنه يقترح أن نتعامل معها من خلال «مجموعة مركبة من السياسات والأنظمة الجديدة» مثل آليات التعويض المحلية والدولية وغيرها من إجراءات التدخل التي تستهدف مصدر المشكلة.[14] هذا بالطبع هو تحديدًا نوع الحجة التي ساقها فيشر وميشكين وغيرهما من المدافعين عن حرية حركة رأس المال؛ لا تقيدوا حركة رأس

المال، تعاملوا مع المشكلات الجوهرية تعاملًا مباشرًا. إلا أن باجواتي يعارض انتهاج هذا المسلك في حالة التمويل، ربما لأنه يراه غير عملي. وهو محق في ذلك تمامًا.

(٢) فوائد غير مباشرة أم أضرار غير مباشرة؟

يتخذ أحدث جيل من الحجج المؤيدة لإزالة القيود المفروضة على حركة رأس المال مسارًا مختلفًا، مركِّزًا على الدور المحفز غير المباشر الذي تلعبه العولمة المالية. ولعل كتابات كين روجوف، أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفرد الذي شغل منصب كبير خبراء الاقتصاد في صندوق النقد الدولي، تشكِّل خير مثال يعبِّر عن هذا النهج الفكري.

يسلِّم روجوف ومعاونوه بأن الشواهد القائمة خذلت أولئك الذين كانوا يتوقعون أن يأتيَ تحرير تدفقات رأس المال بفوائد كبرى متمثلة في شكل زيادة في الاستثمارات وفي سرعة النمو. لكنهم قالوا: إن كانت هناك مِن خيبة أمل فهي لم تنجم عن سبب آخر سوى أن الناس كانوا يبحثون عن فرص في الأماكن غير الصحيحة؛ فالفوائد الحقيقية موجودة في أماكن أخرى. وهم يرَوْن أن العولمة المالية تعزز تحسُّن القطاعات المالية المحلية، وتفرض الانضباط على تطبيق سياسات الاقتصاد الكلي، وتفتح الشركات المحلية على المنافسة الأجنبية، وتُحدث ضغوطًا لتحسين الحوكمة في القطاع العام وقطاع الشركات. بعبارة أخرى: العولمة المالية تولِّد فوائد «غير مباشرة» عظيمة.[15]

وتنادي حجة روجوف بأمر محدد، هو أن العديد من البلدان النامية تستطيع أن تعتمد شكلًا أفضل من تنظيم الاقتصاد الكلي والتطوير المؤسسي، دون الإشارة إلى كيفية فعل ذلك. لكننا نستطيع بسهولة أن نجادل في الاتجاه النقيض، بأن نفترض أن العولمة المالية تُضعف (لا تُقوي) انضباط الاقتصاد الكلي وتُقوض (لا تُعزز) التطوير المؤسسي.

مِن الواضح أن توافر فرصة الحصول على تمويل دولي غالبًا ما يجعل الحكومات المسرفة تواجه عُجُوزًا أكبر ولمدة أطول مما لو كانت اعتمدت على الدائنين المحليين وحدهم. خذ مثلًا حالة تركيا التي مرت بأزمة مالية مؤلمة عام ٢٠٠١؛ فبعد أن أزالت القيود على تدفقات رأس المال أواخر الثمانينيات، وجدت الحكومة التركية مصدرًا سهلًا للتمويل الرخيص على الرغم من سوء إدارة الاقتصاد الكلي. كان الدين العام يتزايد بسرعة جنونية وظل معدل التضخم مرتفعًا. ومع ذلك، كانت البنوك التجارية المحلية تقترض في الخارج وتستخدم الأموال في شراء سندات حكومية، مستفيدةً من هامش الفائدة. وحينما حان موعد تدارُك الأمر في نهاية المطاف — وهو ما استبقه «توقُّف

مفاجئ» في تدفقات رأس المال — شهد الاقتصاد أسوأ تراجع شهده منذ عقود. لولا العولمة المالية لاضطُرت تركيا إلى إعادة ترتيب بيتها المالي الخاص في وقت أسرع بكثير من ترتيبها إياه عام ٢٠٠١، ولقلَّت خسارة اقتصادها كثيرًا.

أو خذ مثلًا حالة اليونان، طفلة الاتحاد الأوروبي المسرفة المزعجة. لقد استهان هذا البلد لسنوات بالسقوف التي فرضها الاتحاد على العجز الحكومي عن طريق تلاعبه بإحصاءات الميزانية. وقد تواطأ مع الحكومة اليونانية شركاء آخرون في ارتكاب هذا التدليس الإحصائي؛ إذ صممت شركات من «وول ستريت»، مثل شركة جولدمان ساكس، المشتقات المالية التي ساعدت على إخفاء حجم كارثة الميزانية في اليونان نظير حصولها على أتعاب بلغت مئات الملايين من الدولارات.[16] وحينما ظهر للعيان الحجم الحقيقي لإفلاس الحكومة في أوائل عام ٢٠١٠، لم يكن ذلك سببًا في حلول كارثة على اليونان وحدها، بل على منطقة اليورو برمتها. وجدت فرنسا وألمانيا أنفسهما أمام اختيار قاسٍ: إما إنقاذ اليونان من أزمتها، وهذا بمنزلة مكافأتها لسوء سلوكها واستهانتها بقواعد الاتحاد الأوروبي، وإما تركها (وربما غيرها من الدول الضعيفة أيضًا) للخروج من دائرة الدول التي تعتمد عملة اليورو؛ الأمر الذي يهدد بتفكك مهلك لوحدة العملة الذي تتمتع به دول الاتحاد الأوروبي.

إن التمويل الخارجي أشبه بصديق أوقات اليُسر: لا تجده إلى جانبك إلا حينما لا تكاد تكون هناك حاجة إلى وجوده، ويغيب عنك عندما يمكن أن يشكِّل وجوده شيئًا من الفائدة. وهذا ليس بجديد؛ فخلال كساد الثلاثينيات كان يتردد على سبيل المزاح أن التمويل الأجنبي أشبه بمظلة لا يُسمح للمرء إلا باقتراضها، لكن لا بد من إعادتها ما إن يهطل المطر.[17] والعولمة المالية تفاقم الدورات الاقتصادية في اقتصادات الأسواق الناشئة — أي ارتفاعات النشاط الاقتصادي وانخفاضاته — لا تخفف من حدتها؛[18] لذا، من الصعب أن نتصور أن يُسهم هذا في تحقيق الانضباط المالي.

وهذا يجعل حجة تطوير الحوكمة أيضًا عرضة للشك؛ فالعولمة المالية تجبر الحكومات بالفعل على زيادة الالتزام بما تريده البنوك، لكن التمويل والأعمال المصرفية صناعة بين صناعات أخرى كثيرة، ولها مصالحها الخاصة. فلماذا ينبغي أن تتوافق متطلباتها دائمًا، أو حتى في معظم الأحيان، مع ما تحتاجه الدولة؟

خذ مثلًا ما يحدث في حالة التضارب العادي الذي يحدث في أي اقتصادٍ نامٍ: تفضِّل البنوك الأجنبية ارتفاع أسعار الفائدة وقيمة العملة، في حين يفضِّل المصدِّرون المحليون

انخفاض أسعار الفائدة وقيمة العملة. أيُّ هاتين النتيجتين ينبغي أن تكون المؤسسات النقدية والمالية مستعدة لتقديمها؟ في أكثر الأحيان، تكون تفضيلات المصدِّرين هي الأكثر فائدة بالنسبة إلى الاقتصاد ككلٍّ؛ ومن ثَمَّ تزدهر الاقتصادات التي لا يملك التمويل سيطرة سياسية عليها.

وبالنظر إلى مستوًى أعم، غالبًا ما تفضِّل مصالح البنوك أقل قدر من القوانين بصرف النظر عما سيُحدثه ذلك من تأثيرات على بقية الاقتصاد؛ إذ يمكن أن يمارس تأثيرًا مفسدًا للغاية على السياسة وعلى المؤسسات حينما يترك لها الحبل على الغارب دون مساءلة من أحد. وقد حدث هذا بالفعل حينما وجهت الضربة القاضية لحجة «الفوائد غير المباشرة» أزمة انهيار الرهن العقاري العالي المخاطر، التي بيَّنت قدرة التمويل الفائقة على تقويض الحوكمة، بل وقدرته على فعل ذلك في أغنى الديمقراطيات في العالم وأكثرها قِدمًا. بعد وقوع هذه الأزمة، سيكون من الصعب للغاية القول بأن المصالح البنكية تُساهم في تطوير المؤسسات.

(٣) إغراءات الابتكار المالي

في أعقاب انفجار فقاعة الرهن العقاري العالي المخاطر، لم يكن على أحد أن يبذل أي جهد كي يفقد ثقته في التمويل. لكننا ينبغي ألا نظلم الاقتصاديين القنافذ؛ فبالنسبة إلى معظمنا، بدا حديثهم عن الابتكار المالي، الذي أدَّى فيما بعدُ إلى الأزمة، مقنعًا للغاية لدى سماعه في بادئ الأمر.

فقد أراد الجميع أن تُساهم أسواق الائتمان في تحقيق هدف امتلاك منزل؛ لذا بدأنا بإدخال منافسة حقيقية في مجال قروض الرهن العقاري، فسمحنا لمؤسسات غير بنكية أن تمنح قروض إسكان وتركناها تقدِّم قروضًا مبتكرة وبفائدة أقل؛ بحيث تكون في متناول كل الراغبين في امتلاك منزل، الذين لم تكن مؤسسات الإقراض التقليدية تقدِّم لهم الخدمة الكافية، ثم سمحنا لهذه القروض بأن تتجمع وتتشكل في حزمة من الأوراق المالية التي يمكن بيعها للمستثمرين؛ الأمر الذي كان من المفترض أن يقلل خطورة العملية برمتها. بعد ذلك قسَّمنا مسار المدفوعات المستحقة على هذه القروض الإسكانية إلى شرائح سندات متفاوتة الخطورة، وعوَّضنا ملاكها عن زيادة خطورة الشرائح بأسعار فائدة أعلى. ثم طالبنا وكالات التصنيف الائتماني بأن تُصادق على أن الأقل خطورة من بين هذه الأوراق المالية المدعومة برهن عقاري آمنة بما فيه الكفاية؛ بحيث يمكن أن

تستثمر فيها صناديق معاشات التقاعد وشركات التأمين. ولطمأنة أي شخص لا يزال متخوفًا، ابتكرنا مشتقات سمحت للمستثمرين بشراء تأمين يؤمنهم من تعثر مصدري تلك الأوراق المالية في السداد.

لم نكن لنقترح مجموعة أفضل من هذه الترتيبات لو كنا أردنا تسليط الضوء على فوائد الابتكار المالي؛ فبفضلها امتلك ملايين من الأسر الفقيرة والمهمشة منازل، وحقق المستثمرون إيرادات مرتفعة، وامتلأت جيوب الوسطاء والسماسرة بالرسوم والعمولات. لعل كل ذلك كان يجري مثل الحلم — وحتى وقت وقوع الأزمة اعتقد كثير من المولين والاقتصاديين وواضعو السياسات أن ما يحدث ليس سوى حلم. كانت الرواية التي ارتكنوا إليها جميعًا مقبولة وتسير على النحو التالي: يستطيع الابتكار المالي أن يسمح للناس بالحصول على قروض بطرق لم تُتَحْ لهم من قبلُ من خلال تجميع المخاطر وتمريرها إلى من هم أقدر على تحمُّلها ومواجهتها، وإذا حدث أن ارتكب بعض الأشخاص أو المؤسسات أخطاءً وتورطوا أكثر من اللازم في هذه العملية بما يفوق طاقتهم، فسيدفعون ثمن أخطائهم. والأسواق المالية ستراقب أوضاعها وتضبطها. من ذا الذي يمكن أن يختلف مع كل هذا؟

إن الأزمة، التي ابتلعت أسواقًا مالية عام ٢٠٠٧، غمرت وول ستريت وأذلت الولايات المتحدة؛ فمبالغ الإنقاذ المالي الضخمة التي بلغت تريليونات عدة من الدولارات — والتي تعيَّن على وزارة الخزانة الأمريكية والاحتياطي الفيدرالي أن توفرها للمؤسسات المالية المتعثرة — جعلت أزمات الأسواق الناشئة غيضًا من فيض إذا ما قورنت بالأزمة الأمريكية. ماذا عن فوائد الابتكار المالي؟ كان من المتعذر رؤيتها وسط حطام الأزمة. عبَّر عن ذلك فيما بعدُ بول فولكر حينما قال بمنتهى الجدية إن ماكينة الصراف الآلي جلبت مكاسب لمعظم الناس أكثر بكثير مما جلبته السندات المدعومة بأصول.[19] وقال بين بيرنانك على نحوٍ أكثر دبلوماسية بكثير: «يُعذر من ينتهي إلى أن الفوائد المزعومة للابتكار المالي لم تكن على مستوى ما حظيت به من إشادة.»[20]

متى تحديدًا تعثرت الأمور وحادت عن المسار الصحيح؟ لقد أظهرت أزمة الرهون العقارية مجددًا مدى صعوبة ترويض التمويل؛ تلك الصناعة التي تُمثل طوق النجاة بالنسبة إلى كل الاقتصادات المعاصرة، وفي الوقت نفسه أكبر تهديد لاستقرارها. هذا ليس جديدًا على اقتصادات الأسواق الناشئة. لكن في الاقتصادات المتقدمة، ألهاهم عن هذا الخطر نصف قرن من الاستمتاع بالدعة في ظل الاستقرار المالي. فقبل «الكساد الكبير»،

كانت أزمة مصرفية كبرى تضرب الولايات المتحدة كل خمسة عشر أو عشرين عامًا أو نحو ذلك، بينما لم يحدث أمر مماثل خلال السنوات الخمسين اللاحقة للكساد الكبير، إلى أن وقعت أزمة المدخرات والقروض في الثمانينيات.[21]

يرجع الفضل في وجود عصر الاستقرار المالي هذا إلى توفيقٍ لم يكن سهلًا بين الشارع و«وول ستريت» — بين الواقع والقطاعات المالية — عقب قرونٍ ممتدة من التجريب؛ إذ اتخذت معادلة «الشيء مقابل الشيء» شكلًا بسيطًا: الالتزام باللوائح التنظيمية في التبادلات مقابل حرية العمل. أخضعت الحكومات البنوك التجارية لجرعة مكثفة من اللوائح التنظيمية الاحترازية مقابل توفير التأمين على الودائع العامة وقيامها بمهمة مقرض الملاذ الأخير. وكانت أسواق الأسهم تتحمل الالتزام بمتطلبات واسعة النطاق فيما يتعلق بالإفصاح والشفافية قبل أن يُسمح لها بالتطور.

لكن تخفيف جرعة القيود خلال الثمانينيات قلَب المعادلة وقادنا إلى أرض جديدة مجهولة. رأى المدافعون عن التحرير أن الرقابة والتقييد يعوقان الابتكار المالي، وأن الهيئات الحكومية على أية حال لن تتمكن من اللحاق بالتغيرات التكنولوجية، وأن الحل هو التنظيم الذاتي. فظهرت أدوات مالية جديدة عديدة، ذات اختصارات أسماء غريبة وملامح مخاطرة، لم يكن لأكثر لاعبي السوق دراية بها.

فاقمت العولمة المالية هشاشة النظام الذي تخلَّص حديثًا من القواعد التنظيمية؛ فقد مكَّنت البنوك والشركات والحكومات من زيادة قروضها القصيرة الأجل زيادة كبيرة؛ ما أدَّى إلى زيادة الرفع المالي (أو التمويل بالديون) في النظام برمته. وتسببت أيضًا في زيادة قوة العدوى على المستوى الدولي؛ فكانت الصعوبات المالية في بلدٍ ما تصيب الميزانيات العمومية للبنوك في غيره من البلدان. كانت الولايات المتحدة في الفترة التي سبقت أواخر الثمانينيات مكتفية ذاتيًّا بالفعل في مجال الائتمان. صحيح أن البنوك الأمريكية كانت تقترض من بلدان أخرى، لكن كان يعوِّض عن هذا منحها قروضًا طويلة الأجل في الخارج في شكل استثمار مباشر؛ الأمر الذي كان يُحدث توازنًا في المعادلة. فيما بعدُ سيمول الاقتراض من الخارج أكثر من نصف التوسع في الائتمان داخل البلاد.[22] ساهم في ذلك على نحوٍ خاص ارتفاع في معدلات الادخار في آسيا أواخر التسعينيات — كان بدوره استجابةً للأزمة المالية الآسيوية التي وقعت قبل عقد — أدَّى إلى انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية في الولايات المتحدة وأوروبا، وأحدث شرارة انتعاش ائتماني جعلت البنوك تتهافت تهافتًا لا طائل من ورائه على المكاسب متسببة في إصابة ميزانياتها العمومية بالتضخم.

وضمنت حرية حركة رأس المال أن تنتهيَ الحال بالمستثمرين في أوروبا وفي كل مكان بالجلوس على كومة من أصول الرهن العقاري المسمومة المصدرة من الولايات المتحدة؛ فتحولت دول بأكملها مثل أيسلندا إلى صناديق تحوط، واستغلت الرفع المالي (رفعت رأس مالها بالديون) حتى النخاع في الأسواق الدولية كي تستغل الفروق الصغيرة في هوامش الأسعار. وكانت الدعوات المنادية بزيادة تشديد القيود على التمويل تقابَل بالرفض والاستنكار بحجة أن البنوك ما إن يحدث ذلك فستنتقل بكل بساطة إلى أماكن أو ولايات قضائية أخرى أقل تشددًا.[23]

والآن بعد مرور أزمة ٢٠٠٨ المالية، بات من السهل تحديد الأسباب المباشرة وراء وقوعها، وهي: مقرضو الرهن العقاري (ومقترضوه) الذين افترضوا أن أسعار المنازل ستواصل الارتفاع، وفقاعة الإسكان التي تضخمت بسبب حدوث تخمة في الادِّخار العالمي وإحجام الاحتياطي الفيدرالي بقيادة رئيسه آلان جرينسبان عن تفريغ هذه الفقاعة، والمؤسسات المالية التي أدمنت الإفراط في الرفع المالي، ووكالات التصنيف الائتماني التي نامت عن أداء وظيفتها، وبالطبع صناع السياسة الذين لم يتخذوا التصرف اللازم معًا حينما بدأت أُولى بوادر الأزمة تلوح في الأفق. لولا هذه الإخفاقات التنظيمية لما شكَّلت تخمة التمويل العالمي أي خطر؛ فبالرغم من كل شيء، فإن انخفاض أسعار الفائدة أمر «طيب» ما دام يؤدي إلى زيادة الاستثمار. ولولا الدمج العالمي بين ميزانيات البنوك لما صارت عواقب قلة التنظيم مدمرة على هذا النحو، ولظلت إخفاقات أي بنك داخل النطاق المحلي وتسنَّى احتواء آثارها.

ثَمَّةَ مشكلة أكثر عمقًا سينبغي علاجها على المدى الطويل: أن إزالة القيود والسعي إلى العولمة المفرطة أدَّى إلى حدوث هوة ضخمة بين نطاق الأسواق المالية ونطاق حوكمتها؛ فعلى المستوى المحلي، تكوَّنت مستودعات ضخمة من المخاطر النظامية التي لا تطالها رقابة أو لوائح تنظيمية. أما على المستوى العالمي فقد كانت النتيجة تدفقات رأس مال صارت متقلبة ومتباينة ومعرضة للأزمات، تكثر حينما تكاد الحاجة إليها تنعدم، ولا يظهر لها أثر حينما يشكِّل وجودها أية فائدة. ويُجمِع كل المراقبين تقريبًا على أن المنظومة التنظيمية برمتها بحاجة إلى إعادة النظر على الصعيدَين المحلي والدولي.

لكن فكرة أننا نستطيع إقامة نظام مثالي للتنظيم العالمي في مجال التدفقات المالية الدولية؛ تعتبر في حد ذاتها خرافة. فأي ثعلب يدرك أن الأسواق والقوانين قاصرة لا محالة؛ لذا لا بد أن تتحسب أي أنظمة نبتكرها لهاتين الفئتين من نقاط الضعف.

والتوصل إلى التوازن الصحيح سيتطلب كثيرًا من الممارسة والتجريب. ربما من الصعب قول «شكرًا، لكنني لا أرغب في ذلك» لدعوات التحرير والابتكار المالي، لكن في عالمٍ قوانينُه قاصرة والسيادة فيه موزعة، سيظل ذلك هو الخيار الآمن الوحيد في أغلب الأحيان.

سيتعين على بنيتنا المالية الدولية أن تستوعب بلدانًا ترغب في تشديد القيود على التمويل إلى جانب البلدان التي تتخذ من الابتكار المالي مواقف أكثر تساهلًا. وهذا يعني إتاحة المجال — لصناع السياسة في الداخل — لفرض قيود على رأس المال ورسوم على المعاملات المالية، بالإضافة إلى تحسين معايير التنظيم الدولية، التي صُممت لمعاقبة الإفراط في الاستدانة، وأمور أخرى. إننا لا نستطيع العودة إلى نظام بريتون وودز، لكننا نستطيع أن نتعلم من تلك التجربة؛ فهذه التسوية التي بثت النشاط في الاقتصاد العالمي في أعقاب الحرب العالمية الثانية لا بد من أن يعاد تشكيلها بحيث تلائم العالم الذي تغير كثيرًا منذ ذلك الحين.

(٤) إنهم الاقتصاديون، أيها الغبي!

إذا سألت الشعبويين لماذا تُرك الحبل على الغارب لصناعة التمويل وسُمح لها بأن تعيث فسادًا على هذا النحو، فستسمع منهم على الأرجح كلامًا عن السلطة السياسية. وسيقولون إن صناعة التمويل صارت تمارس نفوذًا قويًّا في الولايات المتحدة، إلى حد أنها حوَّلت البلاد إلى «جمهورية موز» يدين فيها رجال السياسة بالفضل لمصالح وول ستريت. وقد انضمت فئة غير متوقعة من الحلفاء إلى هؤلاء الشعبويين في أعقاب أزمة الرهون العقارية: إنها فئة الاقتصاديين التقليديين. فقد شن سايمون جونسون، وهو اقتصادي محنك مشهود له بالدراية والكفاءة، أشد هجمة على تغوُّل التمويل في مقال شديد اللهجة نُشر في مجلة «ذي أتلانتك» في عددها الصادر في مايو ٢٠٠٩. وما أضاف لكلام جونسون مزيدًا من المصداقية أنه كان كبير خبراء صندوق النقد الدولي قُبيل الأزمة.

ألقى جونسون باللائمة في وقوع الأزمة على تكرار نمط المحسوبية الآسيوي والروسي في الولايات المتحدة؛ فقد أصبح وول ستريت بالغ القوة بدرجة جعلته يحصل على ما طاب له من واشنطن: قوانين متساهلة، وتشجيع الناس على امتلاك منازل باهظة المستوى دون حكمة، وتخفيض أسعار الفائدة، وهشاشة العلاقة المالية بين الولايات المتحدة والصين؛ أي إن صناعة التمويل شجعت كل ما تسبب في التعجيل بوقوع الأزمة. يقول

جونسون: ربما لا تملك البنوك بنادق وأسلحة، لكنها تملك وسائل أخرى على القدر نفسه من الفعالية، متمثلة في: التبرعات التي تقدِّمها للحملات الانتخابية، وتطبيقها سياسة الباب الدوار بين وول ستريت وواشنطن، وقدرتها على تعزيز نظام معتقدي من شأنه أن يدعم مصالحها. كتب جونسون: «لقد ظل جيل كامل من صُناع السياسات أسرى وول ستريت.»

فكانت نتيجة ذلك «فيضًا من سياسات تخفيف القيود التي بدت، فيما بعد، مثيرة للدهشة.» وقد أدرج جونسون ضمن قائمة هذه السياسات: تحرير حركة رءوس الأموال عبر الحدود، وإلغاء القوانين التي تفصل بين النشاطَين المصرفيَّين التجاري والاستثماري، والسماح للبنوك الاستثمارية باستدانة مبالغ كبيرة بهدف الرفع المالي، والكثير من التدابير الأخرى.[24]

كان من الصعب الاختلاف مع الرؤية التي تذهب إلى أن القطاع المصرفي قد مارس تأثيرًا ضارًّا بوجهٍ عام على توجُّه السياسة الاقتصادية، لكنني رأيت أن مقال جونسون لم يهتم إلا بالقدر القليل بدور رجال الاقتصاد وأفكارهم في انتشار نظام المعتقدات الذي أنتج «فيض سياسات تخفيف القيود» الذي أبدى جونسون ضيقه منه. وبإلقائه باللائمة على قوة صناعة التمويل جعل مقاله يظهر وكأنه يُعفي الاقتصاديين من كل ذنب. الأكثر إثارة للحيرة أن جونسون نفسه كان مؤيدًا متحمسًا للتحرير المالي في الاقتصاد العالمي، وظل حتى أواخر عام ٢٠٠٧ مترددًا بشأن ما إذا كانت هناك جدوى حقًّا من وراء تشديد القيود.[25] لكن أيًّا مما أوصى به المتشككون في سوق رأس المال قُبيل وقوع الأزمة لم يبلغ راديكالية الحل الذي سيتبنَّاه فيما بعدُ جونسون في مقاله بمجلة «ذي أتلانتك»، والذي شدَّد على ضرورة إجراء جراحة عميقة لتقليل حجم البنوك.

وفي مقابلةٍ أجريت معه لاحقًا، يوضح جونسون متى تغير موقفه وكيفية حدوث ذلك. تحدَّث عن مدى سعادته خلال أيامه الأولى في عمله بصندوق النقد الدولي، حينما كان يوقع بالموافقة على التقارير التي توصي بفائدة التحرير المالي للدول النامية. في ذلك الحين كان اعتقاده «أنك إذا كانت لديك مؤسسات قوية وبنية تنظيمية تدار إدارة جيدة، يمكنك، بل وينبغي لك، أن تتحوَّل إلى تحرير سوق رأس المال.» لكنه تمكَّن من رؤية الحقيقة التي كانت غائبة عن ناظرَيه على ما يبدو في شهر سبتمبر عام ٢٠٠٨، في ذروة الأزمة المالية؛ حينئذٍ قال إنه لن يتغاضى بعد ذلك عن التحرير المالي أو يسمح به بهذه السهولة. وأضاف «ينبغي أن نعود وننظر إلى كل الأمور، ونتأكد من أن أي بلد يملك

بالفعل البنية التنظيمية القادرة على تحمُّل ما يحدث عند تنفيذ التحرير.»[26] لقد تحوَّل جونسون إلى ثعلب متأثرًا بصفعة الواقع.

إن الإشادة بجونسون واجبة لأنه كان أمينًا وصادقًا بشأن تحوُّله. وقد صار يمارس دوره الجديد كأحد أقوى الأصوات الحصيفة التي تبيِّن مخاطر الإفراط في النشاط المالي. لكن في الوقت نفسه، يعتبر جونسون في حد ذاته سببًا قويًّا للاعتقاد بأن حجة مقاله المنشور في «ذي أتلانتك» كانت قاصرة؛ إذ ما من شك في أن البنوك صارت قوية سياسيًّا في الولايات المتحدة، لكن قيام صُناع السياسة بأداء التزاماتهم تطلَّب حصولهم على مساعدة هائلة من الاقتصاديين. كان حديث الاقتصاديين يوفر غطاءً من العقلانية لتحرير القطاع المالي، وأقنع الساسة بأن ما هو في مصلحة وول ستريت في مصلحة «الشارع» أيضًا. خارج الولايات المتحدة، أطلق الاقتصاديون حملة «عالمية» للتحرير المالي، كما رأينا من قبل. والاشتراكيون الفرنسيون لم يتبنَّوْا إلغاء القيود على القطاع المالي بسبب تأثير وول ستريت عليهم، وإنما لأن مسئوليهم التكنوقراط لم يكن أمامهم خيار آخر. في الواقع لقد لاقت جهود صندوق النقد الدولي لتحرير تدفقات رأس المال تأييد أفضل العقول في مجال الاقتصاد.

كان جونسون وغيره من الاقتصاديين الذين لهم تأثير وشغلوا مناصب سياسية يشجعون هذه العملية. لكن يصعب عليَّ أن أصدِّق أنهم كانوا مأجورين لحساب القطاع المصرفي. فإذا كان كبير الاقتصاديين في صندوق النقد الدولي يُبدي رضاءه عن المخاطر التي ينطوي عليها التحرير المالي، فذلك لا يعني أنه يتربح من وراء ذلك. أنا أفضِّل أن أصدِّق قصة جونسون نفسه، أن آراءه تغيرت لأن إدراكه الحقائق تغير. لقد أجمع الاقتصاديون على قصة محددة (ومضللة) تحكي كيف كانت الأسواق تعمل وكانوا هم يبالغون في الإشادة بعملها لدى رجال السياسة. كانت أفكار الاقتصاديين ومصالح وول ستريت يُكمل بعضها بعضًا.[27]

(٥) لماذا أخطأ الاقتصاديون الفهم

ثَمَّةَ شكوى عامة من خبراء الاقتصاد تقول إن لديهم نموذجًا اقتصاديًّا واحدًا وعامًّا يعتمد على افتراضات ضيقة وغير واقعية. هذه الشكوى لم تحدد مصدر المشكلة الحقيقي. فكما رأينا، كان كينز وتوبين، وغيرهما من الاقتصاديين الذين فضَّلوا تقييد التمويل العالمي، يفكرون في نماذج مختلفة كل الاختلاف عن نماذج أنصار التمويل النشط. وحينما يغيِّر

اقتصادي مثل سايمون جونسون نموذج الاقتصاد الذي يقترحه، فذلك لا يقلل من شأنه كخبير اقتصادي. إن التدريب المهني الضروري لأي اقتصادي يتطلب اكتسابه إلمامًا بمخزون كامل من النماذج المتنوعة، التي يسفر كلٌّ منها عن نتائج مختلفة. وخبراء الاقتصاد يدركون ما يتسم به العالم من تعقيد؛ ولهذا السبب تكون لديهم نماذج عديدة يمكن تطبيقها. والشعار الحقيقي للاقتصادي هو: «قل لي افتراضاتك، أقُل لك كيف ستعمل الأسواق.»

كيف إذنْ يقدِّم الاقتصاديون التوصيات بالسياسة التي ينبغي اتباعها؟ تعتمد «حرفية» الاقتصاد التطبيقي على بلوغ التوازن الصحيح بين الواقعية والسلاسة، وذلك من خلال: انتقاء الافتراضات على نحوٍ لا يُسفر إلا عن أقل ضرر ممكن للواقع الأصلي، وفي الوقت نفسه الاحتفاظ بالقدرة على قول شيء ذي أهمية عن النتائج المرتبة على اتباع كل سياسة من السياسات المختلفة. إن النماذج تأتي بالفائدة حينما تطبَّق على نحوٍ يتسم بالتروِّي وفي سياقها المناسب. والاقتصاديون خلال ممارستهم هذه الحرفة يخطئون مرارًا. أما الاقتصاديون القنافذ تحديدًا فقد وقعوا في فخ التركيز الزائد عن حده على نموذج واحد على حساب بقية النماذج. ونتيجةً لإبدائهم ثقة مفرطة وتهوينهم من مخاطر التشخيص الخاطئ (لم يفكروا «ماذا لو كان النموذج الذي لدينا ليس النموذج الصحيح؟») كثيرًا ما ضلوا الطريق السليم هم ومن تبعهم من السياسيين.

هناك أسباب اجتماعية وجيهة تبرر اتباع علم الاقتصاد الأكاديمي الموضة والبدع المستحدثة؛ فبطبيعة الحال غالبًا ما تغمر النماذج والأفكار الجديدة كليات الاقتصاد وتدفع البحث الأكاديمي في اتجاهٍ ما ثُم في غيره. لكن «علم» السياسة الاقتصادية ليس كالفيزياء؛ حيث يحل كل جيل جديد من الأفكار محل الجيل الذي سبقه، وإنما ما يحدث في أحسن الأحوال أننا نتعلم كيفية التعامل مع تعقيدات الواقع على نحوٍ أفضل قليلًا مع كل موجة جديدة من البحث.

فالفكر الجديد الذي اكتسبناه بعد عقد السبعينيات، والذي أرسى نهج إزالة القيود المفروضة على التمويل، لم يقلل من أهمية الأفكار المتبصرة لكينز وتوبين. وثورة «التوقعات المنطقية» التي انطلقت من أن الأفراد لا يخطئون التنبؤ مرارًا بشأن مسار الاقتصاد في المستقبل؛ جعلتنا ننظر بمزيد من التقدير إلى الدور الذي يلعبه السلوك التوقُّعي التطلُّعي من جانب الشركات والعمال والمستهلكين في تشكيل النتائج الاقتصادية. و«فرضية كفاءة السوق»، المبنية على الافتراض المزدوج بعقلانية التوقُّع «مع» سلاسة

الأسواق، بيَّنت لنا النفع الذي يمكن أن تقدمه الأسواق المالية في غياب تكاليف المعاملات. هذه الأفكار ساهمت مساهمات فعالة في علم الاقتصاد وفي السياسة الاقتصادية. لكنها لم تقلب تمامًا كل ما تعلمناه من قبل، بل منحتنا فقط مزيدًا من الأدوات التي تمكِّننا من توقع العواقب الاقتصادية في مختلِف الظروف.

والاقتصادي الأكاديمي الأمين ينبغي أن يكون رد فعله حال سؤاله عن تأثيرات عمله على السياسة هو الصمت لحظة ثم الرد بقوله: «هذا يتوقف على أمور كثيرة أخرى.» فهذه هي الإجابة المناسبة. ربما تكون هذه الإجابة مخيبة للآمال بالنسبة إلى طالب أو صحفي، لكنها مع ذلك هي الإجابة الصحيحة. وحينما يخطئ الاقتصاديون التمييز بين البدع الأكاديمية المستحدثة والأمر الواقع، يؤدي ذلك إلى ضرر بالغ؛ فحينما أصبحت النماذج البالغة التبسيط التي اقترحها القنافذ أساسًا لواقع واحد بالغ الكبر، أصبح العالم يسعى إلى الحماية.

والترياق المضاد لهذه الأشكال من الجنوح يتطلب منَّا الحفاظ على تشكك صحي إزاء البدعة الاقتصادية السائدة في أي وقت، والاعتبار باستمرارٍ من دروس التاريخ، والاعتماد على المعرفة المحلية والتجريبية إلى جانب النظرية الاقتصادية؛ فالعالم يستفيد من الاقتصاديين والسياسيين «التوفيقيين»، الذين يستطيعون التوفيق بين أفكار متعددة في رءوسهم، أكثر من استفادته من خبراء الاقتصاد «أحاديِّي الفكر» الذين يروجون لفكرة واحدة كبيرة بصرف النظر عن تلاؤمها مع السياق.[28]

الفصل السابع

بلدان فقيرة في عالم ثري

في أولى المحاضرات التي أُلقيها على طلبتي في قسم التنمية الاقتصادية بجامعة هارفرد، أواجههم بالمسألة العويصة التالية: هل تفضل أن تكون غنيًّا في بلد فقير، أم فقيرًا في بلد غني؟

في بادئ الأمر عادةً ما يدفع السؤال الطلبة إلى حركة عصبية فوق المقاعد ونظرات حائرة؛ لذا أوضح سؤالي، فأسألهم ألَّا يفكروا إلا في استهلاكهم الشخصي دون القلق بشأن رفاهية الآخرين في المجتمع الذي يختارونه. ثم أوضح لهم ما أعنيه بكلمتَي «غني» و«فقير»، فأخبرهم أن الشخص الغني هو الذي ينتمي إلى فئة العُشر الأعلى نصيبًا من الدخل في المجتمع، بينما الفقير هو الذي ينتمي إلى فئة العُشر الأدنى نصيبًا من الدخل فيه. وبالمثل، البلد الغني هو الذي يقع في العُشر الأعلى من قائمة ترتيب الدول على أساس معدل دخل الفرد، بينما البلد الفقير هو الذي يقع في العُشر الأدنى من تلك القائمة. ثم أقول: والآن كلٌّ منكم مستعد للإجابة عن هذا السؤال، فأيهما تختارون؟

هؤلاء طلبة دراسات عليا، وسبق لهم زيارة بلدان نامية؛ لذا فقد رأَوْا جميعًا السيارات الفخمة التي تسير بسرعة البرق والقيادة المترفة والمساكن الفاخرة التي يقطنونها هناك؛ لذا يكاد معظمهم لا يتردد إزاء اختياره أن يكون غنيًّا في بلد فقير.

لكن هذا هو الجواب الخطأ، والإجابة الصحيحة هي: «أن أكون فقيرًا في بلد غني»، دون أدنى شك؛ فالفقير العادي في بلد غني، بحسب ما لديَّ من معايير، يكسب ثلاث مرات أكثر من الغني العادي في بلد فقير (٩٤٠٠ دولار مقابل ٣٠٠٠ دولار، مع مراعاة الفروق في القوة الشرائية بين البلدان).[1] والتفاوت في جوانب أخرى للرفاهية، مثل معدل وفيات الرضع، يتبع النسبة نفسها أيضًا؛ فالفقير في بلد غني يعيش حياة أفضل بكثير من حياة الغني في بلد فقير.

لقد اختار الطلاب الإجابة الخاطئة لأنهم لا يدركون مدى ضآلة النسبة التي يشكلها من يقودون سيارات من طراز بي إم دبليو من فاحشي الثراء هؤلاء، والتي لا تكاد تتجاوز ٠٫٠١٪ من مجمل السكان. وإذا وسَّعنا نطاق الأرقام لتشمل كامل العُشر الأعلى دخلًا من سكان أي بلد فقير، فسنصل إلى مستويات دخل لا تشكِّل إلا كسورًا مما يكسبه معظم الفقراء في البلدان الغنية. من السهل الخطأ في إجابة سؤال كهذا. ذات مرة طرحت هذا السؤال بينما كان بين الجالسين أحد أبرز خبراء العالم في التنمية الاقتصادية، وأخطأ الإجابة هو الآخر!

حقيقة أن المرء الفقير في البلد الغني أفضل حالًا كثيرًا من الغني في بلد فقير تخبرنا أمرًا جوهريًّا عن الاقتصاد العالمي اليوم؛ أن تفاوتات الدخل (وكذلك الصحة وغيرها من مؤشرات الرفاهية) أكبر بكثير بين الدول منها داخل البلد الواحد، وأن البلد الذي يولد فيه المرء يحدِّد بدرجة كبيرة فرصه في الحياة.

لكن الأمر لم يكن على هذا النحو دائمًا؛ ففي بداية الثورة الصناعية كانت نسبة الفجوة بين أغنى مناطق العالم وأفقرها تبلغ نحو ٢ إلى ١، أما في الوقت الحالي فقد ارتفعت النسبة وصارت ٢٠ إلى ١.[2] ارتفعت النسبة أيضًا بين أغنى «بلد» في العالم وأفقر «بلد» إلى نحو ٨٠ إلى ١. فبمرور الوقت، انطلقت بعض مناطق العالم — أوروبا الغربية وأمريكا ثم شرق آسيا — بينما ظلت بقية بلدان العالم تنمو نموًّا بالغ البطء، هذا بالنسبة إلى التي نمت منها أصلًا، وفي كثير من الأحيان تقهقرت بلدان عقب فورات من التطور. لقد شهد العالم، على حد تعبير زميلي في جامعة هارفرد لانت بريتشت، «تفاوتًا هائلًا».[3]

بحلول منتصف القرن العشرين صار العالم مقسمًا إلى مجموعة صغيرة من البلدان الغنية وعدد كبير من البلدان الأخرى التي تعاني درجات متفاوتة من الفقر. شهدت العقود الستة اللاحقة نموًّا استثنائيًّا على نطاق عالمي. فمن بين حفنة من البلدان، معظمها في آسيا، تمكَّنت عدة بلدان فقيرة من سد الفجوة التي تفصلها عن البلدان المتقدمة على نحوٍ مطَّرد. لحسن الحظ، كانت البلدان الناجحة (لا سيما الصين) وطنًا لمئات الملايين من الفقراء؛ لذا كانت تقارير التنمية خلال العقود القليلة الأخيرة بالغة الروعة بحق. لم تتمكن بلدان أخرى من مواكبة هذا الأداء الناجح؛ ما أدَّى إلى اتساع الهوة بين الدول الغنية والفقيرة لتصل إلى أعماقٍ غير مسبوقة.

لماذا يشيع الفقر هكذا بين الكثيرين؟ وما الدور الذي لعبته العولمة في حدوث هذا «التفاوت الهائل»؟ وما الذي يمكن أن تفعله البلدان لمكافحة الفقر؟ هذه هي الأسئلة التي يتناولها هذا الفصل والفصل الذي يليه.

(١) العولمة والتفاوت الهائل

السبب المباشر في الفقر هو انخفاض الإنتاجية؛ فالفقراء فقراء لأن عملهم لا يمكِّنهم إلا من إنتاج القليل الذي لا يوفر لهم ما يكفي من الطعام والإيواء، ناهيك عن تلبية حاجاتهم الأخرى كالرعاية الصحية والتعليم. انخفاض الإنتاجية بدوره له أسباب متنوعة ومتعددة؛ فقد يكون ناتجًا عن عدم توافر الائتمان؛ الأمر الذي يمنع المنتجين من إقامة الاستثمارات التي كانت ستزيد إنتاجهم ومن ثَمَّ دخلهم. وقد يكون ناتجًا عن عدم الحصول على تكنولوجيات جديدة أفضل. وقد يكون راجعًا إلى نقص المهارات أو المعرفة أو فرص العمل. وربما ينتج عن صغر حجم السوق، الذي يخفض ربحية استخدام معدات وتكنولوجيات حديثة. أو ربما يكون راجعًا إلى الاستغلال الذي تمارسه النخب، عادةً بالتواطؤ مع الحكومة، وهذه النخب تعرقل أي تحسُّن في الأوضاع الاقتصادية من شأنه أن يهدد نفوذها. يمكن عزْو الأسباب الأساسية للفقر إلى واحد من هذه الأسباب أو أكثر.

إن العولمة تبشر بمنح الجميع حق الوصول إلى الأسواق، ورأس المال، والتكنولوجيا، وبتعزيز الحكم الرشيد. بعبارة أخرى: العولمة تملك القدرة على إزالة كافة أوجه القصور التي تسبب الفقر وتدعم بقاءه. وبهذا ينبغي أن تكون العولمة محركًا قويًّا يمكِّن المناطق المتخلفة في العالم من اللحاق بالمسيرة الاقتصادية. ومع ذلك شهد القرنان الأخيران للعولمة تفاوتًا اقتصاديًّا حادًّا على نطاق عالمي. كيف حدث ذلك؟

ظلت هذه المسألة تشغل الاقتصاديين وصناع السياسات زمنًا طويلًا جدًّا. والإجابات التي قدموها تُجمِع على سردَين متناقضين، يقول أحدهما إن المشكلة هي «نقص العولمة»، بينما يقول الآخر إن المشكلة هي «فرط العولمة». وقد لاقت كلٌّ من هاتين الروايتين تأييدًا على مدى فترات مختلفة من التاريخ، وتفاوتت جاذبيتهما في أجزاء مختلفة من العالم. لكن الجدال حول العولمة والتنمية دائمًا ما يعود في نهاية المطاف إلى المعضلة التي تجسدها هاتان الروايتان المتناقضتان: ما الذي ينبغي لنا أن نفعله إذا أردنا زيادة نمونا الاقتصادي، هل ننفتح على القوى المنبثقة من الاقتصاد العالمي، أم نحمي أنفسنا منها؟

للأسف، لم تساعد أيٌّ من هاتين الروايتين كثيرًا في تفسير السبب وراء تحسُّن أوضاع بعض البلدان أكثر من غيرها؛ ومن ثَمَّ لم تكن أيٌّ منها دليلًا جيدًا للتعرف على السياسة التي ينبغي اتباعها. إن الحقيقة تكمن في مكان صعب، في المنتصف. فالعولمة تعزز بالفعل إمكانية النمو الاقتصادي تعزيزًا كبيرًا، لكن أفضل الطرق للاستفادة منها لا تكون بإزالة تكاليف المعاملات، التي تَحُول دون الاندماج الكامل، إلى أقصى حدٍّ ممكن. وإنما قد تؤدي نسخة «خفيفة» من العولمة، على طراز نظام بريتون وودز، إلى نتائج أفضل. إليك استعارة كنت قد سمعتها ذات مرة من طالب من الصين (كما ينبغي للصيني أن يكون): أبقِ النوافذ مفتوحة، لكن لا تنسَ إغلاق سلك النافذة الذي يمنع دخول البعوض. بهذه الطريقة تحصل على الهواء النقي وفي الوقت نفسه تمنع دخول الحشرات.

(٢) تفاوت تأثير العولمة خلال القرن التاسع عشر

انتشرت الثورة الصناعية من إنجلترا إلى القارة الأوروبية إلى بعض الأراضي المستعمرة حديثًا (أمريكا الشمالية وأستراليا ونيوزيلندا)، لكنها لم تذهب أبعد من ذلك. وسرعان ما انقسم اقتصاد العالم إلى قلب صناعي ومحيط خارجي ينتج المواد الخام في أغلبه. لعبت العولمة في ذلك دورَي دكتور جيكل ومستر هايد معًا؛ فقد أتاحت انتشار تكنولوجيات جديدة في المناطق التي توافرت فيها المتطلبات اللازمة، لكنها أيضًا عمَّقت انقسامًا طويل الأجل بين القلب والمحيط وزادته وضوحًا.

اشتركت أجزاء العالم التي أظهرت تقبُّلًا لقوى الثورة الصناعية في ميزتين: توافر رصيد كبير بما يكفي من العاملين المتعلمين والمهرة الذين استطاعوا أن يملَئوا المصانع الجديدة وأن يُشغِّلوها، واحتوائها على مؤسسات جيدة بما فيه الكفاية ونُظُم قانونية وقضائية فاعلة وسياسة مستقرة وقيود مفروضة على عمليات المصادرة من جانب الدولة؛ لتوليد حوافز لحفز الاستثمار الخاص وتوسع السوق. بهذه المتطلبات كان جزء كبير من قارة أوروبا مهيَّأً لاستيعاب تكنولوجيات الإنتاج الجديدة التي طُورت وطُبقت في بريطانيا. ها هي نقطة لصالح العولمة.

أما في الأجزاء الأخرى، فقد اعتمد التصنيع على «استيراد» المهارات والمؤسسات. في هذه المرحلة كان حراك العمالة بين القارات ميزة هائلة؛ فأينما استقر الأوروبيون بأعداد كبيرة، جلبوا معهم المهارات والدافع لإقامة مؤسسات نموذجية صديقة للسوق من شأنها

ألا تعزز النشاط الاقتصادي فقط وإنما مصالحهم أيضًا. جلب ذلك عواقب وخيمة على السكان الأصليين، الذين هلكوا بأعداد كبيرة بفضل عدوان الأوروبيين وجراثيمهم. أما مناطق العالم التي سمَّاها المؤرخ الاقتصادي أنجوس ماديسون «الفروع الغربية»[4] — الولايات المتحدة وكندا ونيوزيلندا — فقد تمكَّنت من اكتساب المتطلبات اللازمة التي ذكرناها سابقًا بفضل نزوح هجرات كبيرة إليها. ونتيجةً للدعم المتمثل في تدفقات رأس المال الهائلة ستصبح هذه الاقتصادات فيما بعدُ جزءًا من «القلب» الصناعي. وهذه نقطة أخرى لصالح العولمة.

كان التأثير الذي أحدثه الاستعمار على أجزاء أخرى في العالم مختلفًا كل الاختلاف؛ فحينما كان الأوروبيون يواجهون ظروفًا قاسية تَحُول دون استقرارهم بأعداد كبيرة، أو كانوا يبدءون استغلال موارد طبيعية تتطلب استقدام جيوش من العمال اليدويين، كانوا يقيمون مؤسسات مختلفة تمامًا عن تلك التي يقيمونها في الفروع الغربية؛ إذ كانت هذه المؤسسات «الاستخراجية» البحتة مصممة لاستخراج المواد الخام بالكامل وبأبخس ثمن ممكن؛ فأسفرت عن حدوث تفاوتات هائلة في الثروة والنفوذ تمثلت في وجود نخبة ضيقة، عادةً ما تكون من البِيض الأوروبيين، تتحكم في عدد كبير من السكان الأصليين أو العبيد. ولم تقدِّم المستعمرات التي بُنيت على الطراز الاستخراجي شيئًا يُذكر لحماية حقوق الملكية العامة، أو دعم تطور السوق، أو حفز أنواع النشاط الاقتصادي الأخرى. خير الأمثلة على ذلك الاقتصاداتُ القائمة على المزارع في مناطق الكاريبي، والاقتصاداتُ القائمة على التعدين في مناطق أفريقيا. وقد أقرت أبحاثٌ أجراها اقتصاديون ومؤرخون اقتصاديون أن هذه التجربة المبكرة في مجال التطوير المؤسسي — أو بالأحرى عدمه — أنتجت تأثيرًا ضارًّا على الاقتصادات في أفريقيا وأمريكا اللاتينية لا يزال ملموسًا إلى يومنا هذا.[5] وهذه نقطة «ضد» العولمة.

ولم تكن مناطق العالم التي أفلتت من الاستعمار الأوروبي محمية تمامًا من الآثار السلبية للعولمة؛ فقد كانت معاهدات التجارة الحرة التي فرضتها القوى الأوروبية على مناطق الهامش بمنزلة تجميد لميزتها النسبية المتمثلة فيما تحتويه من مواد خام. علاوةً على أن انخفاض التعريفات بالإضافة إلى تراجع تكاليف الشحن جعل صناعة النسيج وغيرها من الأنشطة الصناعية الناشئة عرضة للمنافسة البريطانية وقضى عليها. ففي الإمبراطورية العثمانية على سبيل المثال، ارتفعت واردات المنسوجات ارتفاعًا جنونيًّا حتى باتت تمثل نحو ٧٥٪ من السوق المحلية بحلول سبعينيات القرن التاسع عشر، بعد أن كانت تمثل ٣٪ فقط خلال عشرينيات القرن نفسه.[6]

وما إن خُطت الخطوط الفاصلة على نحوٍ واضح بين البلدان التصنيعية والبلدان المنتجة للسلع الأساسية، حتى وُجدت ديناميات اقتصادية قوية عززت ترسيم الحدود. ولعبت العولمة دورًا حاسمًا في هذا من خلال تعميق تقسيم العمل على المستوى الدولي. واجهت الاقتصادات القائمة على السلع قلة الحافز الذي يشجعها على تنويع اقتصادها أو انعدام الفرص المواتية لذلك. ومع انخفاض تكاليف النقل خلال القرن التاسع عشر وتلبية النمو في القلب الصناعي للطلب، شهدت هذه الاقتصادات رواجًا هائلًا للسلع الأساسية. كان هذا أمرًا مفيدًا للغاية بالنسبة إلى عدد قليل من الأشخاص الذين هبطت عليهم ثروة لم يتوقعوها من وراء المناجم والمزارع التي كانت تُنتج مثل هذه السلع، لكنه لم يكن مفيدًا للغاية للصناعات التحويلية التي تقلصت بسبب ذلك.[7] كانت التجارة الحرة تجري على نسق النماذج المذكورة في كتب علم الاقتصاد؛ إذ كانت أرباح الأنشطة الاقتصادية ترتفع في البلدان التي تتمتع بميزة نسبية في هذه الأنشطة، وتنخفض في غيرها من البلدان.

دفعت التجارة الدولية البلدان الصناعية إلى مواصلة الاستثمار في المهارات والتكنولوجيا وغيرها من محركات النمو الاقتصادي، وشجعت أيضًا الأسر على إنجاب أطفال أقل عددًا لكن أفضل تعليمًا في ضوء ما رأَوْه من الإيرادات المرتفعة التي باتت الصناعات التحويلية الحديثة تجلبها لذوي المهارة. تحركت هذه التأثيرات في الاتجاه المعاكس في بلدان المحيط النامية؛ فالتخصص في إنتاج السلع الأساسية لم يكن يشجع تنمية المهارات وأخَّر كلًّا من انخفاض نسب المواليد وتراجع نمو السكان؛ فقد ظلت معدلات المواليد مرتفعة في العالم النامي حتى وقت متأخر من القرن العشرين، على عكس البلدان الصناعية التي شهدت تراجعًا حادًّا في نسب المواليد منذ أواخر القرن التاسع عشر. عبَّر عن ذلك عالِمَي الاقتصاد أوديد جالور وأندرو ماونتفورد بقولهما إن البلدان المصدرة للسلع الأساسية تخلَّت عن الإنتاجية واختارت النمو السكاني.[8]

لم تفشل بلدان المحيط في التصنيع فحسب، بل فقدت فعليًّا أي صناعة كانت لديها من قبل. لقد «تخلَّت عن التصنيع» تمامًا. وقت بزوغ فجر الثورة الصناعية، كانت مستويات النشاط الصناعي في بعض مناطق آسيا وأمريكا اللاتينية تكاد تماثل المستويات الأوروبية. لكن أوروبا شهدت زيادة في هذه المستويات بمقدار ست مرات في الفترة بين عامَي ١٧٥٠ و١٩١٣. بينما شهدت آسيا وأمريكا اللاتينية في تلك الأثناء تراجعًا في مستويات النشاط الصناعي إلى أقل من ثلث مستواها الأصلي.[9] وفي عام

١٩٠٠ صارت الدول النامية لا تُنتج إلا نصف كمية السلع المصنعة التي كانت تُنتجها عام ١٨٣٠. وكما كتب مصدر هذه التقديرات التي ذكرناها للتو، المؤرخ الاقتصادي بول بيروك: «لا مجال للشك في أن السبب وراء انعدام التصنيع في العالم الثالث هو تدفق دفعات ضخمة من السلع الأوروبية المصنَّعة، لا سيما المنسوجات، إلى أسواق هذه البلدان.»[10] وهذه نقطة أخرى ضد العولمة.

صحيح أن تقسيم العمل الذي شهدته الفترة التي سبقت عام ١٩١٤ أنتج ثروة في البلدان المصدِّرة للسلع الأساسية. لكن كما هي الحال في اقتصادات الدول الغنية بالنفط في يومنا هذا، تركَّزت هذه الثروة تركُّزًا كبيرًا ثم صارت تكبت التنمية المؤسسية والإنتاجية. كانت عواصم البلدان التي لم تكن قد نالت استقلالها بعدُ تتمتع بالاستقلال، أما في البلدان التي كانت قد نالت استقلالها، فكان هذا الاستقلال حكرًا على فئة ضيقة من النخب المحلية.

والأرجنتين أبرز الأمثلة على ذلك؛ إذ تحولت إلى أحد أغنى اقتصادات العالم بفضل ما كانت تغله أراضيها المنخفضة الخصبة، أو «سهول البامباس». فصارت مدينة بوينس آيرس، بما تحويه من شوارع أنيقة وأندية للعب البولو ودار أوبرا رائعة، وأطفال يتلقَّوْن تعليمهم في «إيتون كوليدج» أرقى المدارس الإنجليزية، وطبقة أرستقراطية راقية؛ تكاد تتفوق في الفخامة على أيٍّ من العواصم الأوروبية الكبرى. لقد تسببت هذه الثروة في عرقلة التنمية الاقتصادية المستقبلية. علاوةً على أن الجزء الأعظم من فائدة صادرات الحبوب والماشية والدفعات الكبيرة من رأس المال البريطاني كان من نصيب ملاك الأراضي الذين لم تكن لهم مصلحة ملموسة في تنويع الاقتصاد أو في بناء مؤسسات أفضل تدعم السوق. والنظر إلى التباين الموجود في حالة الولايات المتحدة يعلمنا أمرًا جديرًا بالانتباه؛ ففي الولايات المتحدة كان رجال الصناعة في الشمال والفلاحون في الغرب أكثر قوة من ملاك المزارع في الجنوب، وكانوا يعملون على زيادة التصنيع وإنشاء المزيد من المؤسسات الأوسع نطاقًا، معتمدين على التعريفات الجمركية المرتفعة التي كانوا يفرضونها على الواردات.[11]

(٣) الاستثناء الياباني

إذنْ كانت الجغرافيا والثروات الطبيعية تحدِّد إلى حدٍّ كبير مصير الأمم الاقتصادي خلال أول عصر للعولمة. لكنَّ ثَمَّةَ استثناءً بارزًا لهذه القاعدة سيصبح فيما بعدُ مصدر إلهام

لكل البلدان المعتمدة على تصدير السلع الأساسية، والراغبة في التخلص من هذه اللعنة. تمثل هذا الاستثناء في اليابان، الدولة غير الغربية الوحيدة التي اتجهت نحو التصنيع قبل عام ١٩١٤.

كانت اليابان تحمل كثيرًا من سمات اقتصادات بلدان المحيط؛ فقد كانت تصدِّر في المقام الأول المواد الخام — الحرير خامًا والغزل والشاي والأسماك — مقابل المصنوعات، وقد ازدهرت حركة التبادل هذه في أعقاب انفتاحها على التجارة الحرة التي فرضها الكومودور ماثيو بيري عام ١٨٥٤. ولو كان الاقتصاد الياباني تُرك ليتحرك كيفما طاب له، لسلك على الأرجح المسار نفسه الذي سلكته اقتصادات كثير من بلدان المحيط الأخرى. لكن اليابان تميزت بوجود مجموعة أصحاب أعمال وتجار من أبنائها الوطنيين المتعلمين تعليمًا جيدًا، وما هو أهم أن الحكومة التي صارت تحكمها بعد حقبة «إصلاح ميجي» عام ١٨٦٧، كانت عازمة على أن تصب تركيزها على التحديث الاقتصادي (والسياسي أيضًا). لم تكن حكومتها متأثرة بأفكار تحرير الاقتصاد التي كانت سائدة وسط صفوة السياسيين الغربيين في ذلك الوقت. وفي وثيقة يمكن أن توصف بأنها أول خطة تنمية في العالم، أكد المسئولون اليابانيون على أن الدولة تلعب دورًا مهمًّا في تنمية الاقتصاد، على الرغم من أن تصرفاتها «قد تتعارض مع حرية الفرد وتقف عقبة في طريق مكاسب المضاربين.»[12]

كان كثير من الإصلاحات التي أجراها مسئولو فترة ميجي تهدف إلى إنشاء بنية تحتية لاقتصاد وطني حديث تشمل: عملة موحدة، وتعليمًا حكوميًّا، وقوانين مصرفية وغيرها من التشريعات. وُجهت أيضًا جهود ملموسة نحو ما صار يطلَق عليه اليوم «السياسة الصناعية»؛ أي المبادرات التي تطرحها الدولة وتهدف إلى تعزيز الصناعات الجديدة؛ إذ بنت الحكومة اليابانية مصانع مملوكة للدولة وشغَّلتها في مجموعة واسعة من المجالات الصناعية التي تضمنت المنسوجات القطنية وبناء السفن. وعلى الرغم من أن العديد من هذه المشروعات انتهى بالفشل، نتجت تأثيرات مهمة تعرَّفت البلاد من خلالها على الصناعة وتدرب العديد من الحرفيين والمديرين المهرة الذين سيؤسسون لاحقًا تجارتهم في منشآت خاصة. وقد آلت مشروعات الدولة فيما بعدُ إلى الخصخصة؛ الأمر الذي مكَّن القطاع الخاص من البناء على المؤسسات القائمة التي بنتها الدولة من قبل. أنفقت الحكومة أيضًا على توظيف التقنيين الأجانب والاستعانة بالتكنولوجيا في الصناعات التحويلية، ومولت تدريب الطلبة اليابانيين بالخارج. وحينما استردت اليابان

استقلالها عن الاتفاقيات الدولية فيما تفرضه من تعريفات جمركية، رفعت الحكومة الرسوم الجمركية على كثير من واردات المنتجات الصناعية كي تشجع الإنتاج المحلي. أثمرت هذه الجهود على نحوٍ ملحوظ في مجال المنسوجات القطنية؛ حيث كانت اليابان بحلول عام ١٩١٤ قد أسست صناعة عالمية المستوى لم تكن قادرة على إزاحة الصادرات البريطانية من الأسواق اليابانية فحسب، بل من الأسواق الآسيوية المجاورة أيضًا.[13]

لكن السياسات العسكرية والتوسعية التي انتهجتها اليابان خلال الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية شوَّهت هذه الإنجازات، إلا أن إنجازاتها على الصعيد الاقتصادي أظهرت أن ثَمَّةَ طريقًا بديلًا تستطيع أن تسلكه؛ فقد تسنَّى لها توجيه الاقتصاد بعيدًا عن تخصصه الطبيعي في المواد الخام. كان تحقيق النمو الاقتصادي ممكنًا — حتى وإن بدأ البلد على الجانب الخطأ من تقسيم العمل الدولي — من خلال الجمع بين جهود حكومة عازمة وطاقات قطاع خاص نشط. لم تكن العولمة على الإطلاق هي مفتاح النجاح، وإنما النوع الصحيح منها فحسب.

ستدرَك هذه الدروس ثانية خلال العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية.

(٤) «معجزة» شرق آسيا

بعد مائة سنة من تقديم مسئولي فترة ميجي أولى خططهم التنموية، كانت اليابان قد تحوَّلت إلى قوة اقتصادية كبرى مسموعة الكلمة في المؤسسات العالمية؛[14] فقد صارت ثانيَ أكبر مساهم في البنك الدولي؛ ما أجبر إدارة البنك على زيادة الاهتمام بآرائها. وكان ماساكي شيراتوري — مدير اليابان التنفيذي في البنك الدولي، وواحد من أربعة وعشرين مندوبًا يشرفون على عمليات البنك — يشعر بعدم الارتياح أكثر فأكثر حيال السياسة الاقتصادية التي كان البنك يوصي البلدان النامية بتطبيقها. وشعر هو وزملاؤه في وزارة المالية اليابانية القوية أن هذه التوصية كانت تعتمد اعتمادًا زائدًا عن الحد على تفضيل الولايات المتحدة لنموذج السوق الحرة، وتقلل من دور الدولة في تشجيع التصنيع والتنمية. ورأَوْا أن البنك الدولي لم يولِ اهتمامًا كافيًا للدروس المستفادة من تجربة التنمية في اليابان.[15]

فدفعت الحكومة اليابانية البنك إلى إعداد دراسة عن «المعجزة الآسيوية»، واتفقت كذلك على أن تموِّل الجزء الأكبر من نفقات إعدادها. لم تكن المعجزة المعنية في الدراسة تتناول تجربة اليابان وحدها، بل تتناول أيضًا تجارب سبعة اقتصادات أخرى في شرق

آسيا وجنوب شرقها نمت بسرعة كبيرة منذ مطلع ستينيات القرن العشرين، وهي: كوريا الجنوبية وتايوان وهونج كونج وسنغافورة وماليزيا وتايلاند وإندونيسيا. استفادت كل هذه البلدان استفادة كبرى من الصادرات، ومن ثَمَّ من العولمة أيضًا. لكن لم تقترب أيٌّ منها — باستثناء المستعمرة البريطانية هونج كونج — من التحوُّل إلى اقتصادات أسواق حرة؛ فقد كانت الدولة تؤدي دورًا توجيهيًّا وتنسيقيًّا مهمًّا في جميع هذه البلدان.

صدر تقرير البنك الدولي في نهاية الأمر عام ١٩٩٣ تحت عنوان: «معجزة شرق آسيا: النمو الاقتصادي والسياسة العامة». أَعد هذا التقريرَ فريق كبير من الاقتصاديين والاستشاريين، وشمل ما يقرب من ٤٠٠ صفحة من النصوص والرسوم البيانية والتحليلات الإحصائية، إلى جانب أكثر من ٤٠ دراسة خلفية فرعية؛ لذلك فقد زعم أنه أكثر التحليلات موثوقية بين كل التحليلات التي أُجريت حول هذا الموضوع. لكن أهم ما في ذلك التقرير أنه أظهر عدم قدرة البنك الدولي على تقديم سرد محكَم يبيِّن كيف استطاعت الدول الآسيوية أن تنموَ بهذه السرعة الفائقة. كان تدخُّل الدولة كبيرًا جدًّا في تلك البلدان الآسيوية، ولولا ذلك لما تسنَّى لها أن تحظى بأي تأثير مفيد، لكن البنك الدولي لم يرغب في الإشارة إلى أن تدخُّل الدولة أمر مفيد، ونتيجةً لتركيزه البالغ على التمييز المطلق بين الأسواق وتدخُّل الدولة، لم يستطع البنك أن يرى كيف يمكن أن يعزز كلٌّ منهما الآخر؛ ولذلك انتهج التقرير نهجًا فصاميًّا وقدَّم حجة بالغة التناقض.

رسم تحليل الأسواق المالية — الذي أعده جو ستيجليتس، الخبير الاقتصادي المعروف بآرائه المتشككة في التحرير المالي — صورة إيجابية لما فرضته حكومات اليابان وكوريا الجنوبية من ضوابط شملت: تحديد سقوف لأسعار الفائدة، وتقديم إعانات ائتمانية للصناعات الجديدة، وفرض قيود على تدفقات رأس المال الدولية. هذا الجزء من التقرير يدعم الحجة التي قدمتها اليابان، والتي تذهب إلى أن قروض الدعم الحكومي التي قُدمت للصناعة لعبت دورًا إيجابيًّا في تسريع وتيرة التصنيع والنمو. لكن في فصول أخرى من التقرير ذهب السياق إلى أن السياسات الصناعية — أي تشجيع صناعات بعينها من خلال إغراءات تقدمها الحكومة — لم تنجح؛ ومن ثَمَّ لا ينبغي توصية بلدان نامية أخرى بتطبيقها. كل من سيقرأ هذا التقرير سيخرج برؤية مختلفة تمامًا بشأن ما إذا كانت البلدان الآسيوية قد نجحت بسبب جهود حكوماتها في تشجيع صناعات جديدة، أم على الرغم من هذه الجهود؛ وهذه الرؤية ستختلف باختلاف الفصل الذي يقرؤه.[16]

إن تقرير التجربة الاقتصادية الآسيوية يخرج عن الصور النمطية ويقدم شيئًا لكل قارئ؛ فهو يشكل في حقيقة الأمر مرآة عاكسة لميول المطَّلعين عليه. فإذا كنت ممن يعتقدون أن إطلاق العنان للأسواق هو أفضل طريقة لتعزيز التنمية الاقتصادية، فستجد الكثير من الأدلة على ذلك. وإذا كنت ممن يعتقدون أن الأسواق بحاجة إلى قبضة الحكومة القوية المتحكمة، حسنًا، فهناك الكثير من الأدلة على صحة ذلك أيضًا. وماذا عن النظر إلى العولمة باعتبارها محركًا للنمو؟ دول شرق آسيا مثال نموذجي على ذلك. هل العولمة تحتاج إلى ترويض؟ الإجابة السابقة نفسها. لكن إذا نحيت جانبًا هذه الحجج المستهلكة وأدركت الفكرة الحقيقية التي تنبثق جلية واضحة من نجاح البلدان الآسيوية، فستجد أن الطريقة الناجحة تكمن في المزج بين الدولة والسوق. إن العولمة لن تكون قوة إيجابية هائلة إلا إذا تمكَّنتَ من استئناسها كي تعمل لمصلحتك لا ضدها.

خذ مثلًا اثنين من أكثر بلدان آسيا نجاحًا: كوريا الجنوبية وتايوان. في أواخر الخمسينيات لم يكن أيٌّ من هذين البلدين أفضل حالًا من بلدان جنوب الصحراء الكبرى في أفريقيا. كانت كوريا الجنوبية غارقة في الاضطرابات السياسية، ولم تكن لديها أي صناعة حقيقية بعد أن هجرها كل ما كانت تملكه من صناعة لكوريا الشمالية الأكثر تقدمًا. كان الاقتصاد التايواني أيضًا يغلب عليه الطابع الزراعي؛ مما جعل السكر والأرز سلعتَيه التصديريتَين الرئيسيتَين. لكن التحوُّل الذي بدأ اقتصاد البلدين يشهده منذ مطلع الستينيات وضعهما على بداية طريق سيحوِّلهما فيما بعدُ إلى قوتين صناعيتين كبيرتين.

كانت الاستراتيجيات التي انتهجها البَلَدان مطابِقة لاستراتيجيات اليابان في نواحٍ عديدة؛ فقد احتاجا في المقام الأول إلى حكومة ينصبُّ كلُّ تركيزها على النمو الاقتصادي. وقد أتاح الإصلاح الزراعي المبدئي في كلا البلدين بعض المجال لحكومتَيهما كي تتحركا على نحوٍ مستقل لا يخضع للنخبة التي تملك الأراضي. كان كلاهما يتمتع أيضًا بدافع جغرافي سياسي شامل ومهيمن؛ فقد كانت كوريا الجنوبية بحاجة إلى أن تنموَ كي تتمكن من مواجهة أي تهديدات محتملة من كوريا الشمالية، أما تايوان فقد أرادت أن تُحبط أي تحدٍّ محتمل من جانب الشيوعيين بعد أن تخلت عن فكرة استعادة أراضي البر الصيني الرئيسي. في مناطق كثيرة من العالم، تكون العداوات الإقليمية مبررًا لبناء دولة قوية على حساب الاقتصاد؛ خذ مثلًا على ذلك منطقة الشرق الأوسط. لكن حكومتَي كوريا الجنوبية وتايوان أدركتا أن تحقيق أهدافهما السياسية والعسكرية يتطلب نموًّا

اقتصاديًّا سريعًا أيضًا؛ ولذلك صار تطوير القدرات الصناعية وتأسيس قاعدة قوية من صادرات المصنوعات على وجه التحديد يشكِّلان الهدف الرئيسي للسياسات التي انتهجتها حكومتاهما.

وقد تحقق هذا الهدف من خلال إطلاق العنان لطاقات الأعمال التجارية الخاصة. وعلى الرغم من أن كلتا الحكومتين استثمرت بكثافة في المشاريع الحكومية العامة خلال حقبة الستينيات، كان هذا الاستثمار يهدف إلى تيسير أعمال القطاع الخاص — من خلال توفير مدخلات رخيصة الثمن على سبيل المثال — لا إلى أن يحل محله. أحد بنود الاستراتيجية المتبعة كان يدعو إلى إزالة العقبات التي تعوق الاستثمار الخاص، والتي عرقلت تقدُّم العديد من البلدان المنخفضة الدخل، شملت هذه العقبات: الضرائب الباهظة والروتين والفساد الإداري وعدم كفاية البنية التحتية وارتفاع معدل التضخم. كانت هذه التدابير تحسينات فيما بات يُعرف اليوم باسم «مناخ الاستثمار».

كانت السياسات التدخلية التي طبَّقتها الحكومة على القدر نفسه من الأهمية، ومن بينها الحوافز الحكومية التي صُممت بحيث تحفز الاستثمارات في الصناعات الحديثة؛ فقد جعلت كلتا الحكومتين من هذه الصناعات «قطاعات ذات أولوية» وأمدت الشركات بدعم سخي. في كوريا الجنوبية غالبًا ما أخذ هذا الدعم شكل قروض مدعومة يقدمها القطاع المصرفي. أما في تايوان فقد أخذ شكل حوافز ضريبية للاستثمارات في القطاعات التي يراد تنميتها. وغالبًا ما لعب المسئولون في كلا البلدين دور القابلة للصناعات الجديدة؛ فقد كانوا ينسقون بين استثمارات الشركات الخاصة، ويوفرون المدخلات، ويمارسون لَيَّ الذراع متى دعت الحاجة إلى ذلك، ويقدمون الإغراءات عند اللزوم. وعلى الرغم من أن البلدين أزالا بعض أفظع القيود المفروضة على الواردات، لم يعرضا صناعاتهما الناشئة للكثير من منافسة الواردات حتى وقت متأخر من ثمانينيات القرن العشرين. كانت السوق المحلية تحظى بالحماية كي تتمكَّن الصناعات «الوليدة» من تحقيق أرباح كافية. ثبطت كوريا الجنوبية أيضًا دخول الشركات المتعددة الجنسيات إلى البلاد؛ ما أتاح أقصى مجال ممكن للشركات المحلية كي تُقبِل على المعرفة التكنولوجية.

وبينما كانت هذه الصناعات الوليدة تحظى بالحماية من المنافسة الدولية، كان يجري همزها كي تصدر منتجاتها من أول يوم عمل. تحقق هذا من خلال المزج بين تقديم دعم مالي مباشر للصادرات وممارسة ضغط هائل من جانب المسئولين لضمان بلوغ مستويات التصدير المنشودة. عمليًّا، كانت المشاريع الخاصة تقايض شيئًا مقابل

آخر؛ فهي تستفيد عندما تكون الدولة سخية، لكنها لا تستفيد من هذا السخاء إلا إذا كانت تصدِّر للخارج، وبكميات متزايدة. وفي حال كان الحصول على موطئ قدم في الأسواق الدولية يتطلب البيع في بادئ الأمر بأسعار لا تحقق المكسب، فيمكن الاستعاضة عن هذه الخسارة بالدعم المقدم من الحكومة وبالأرباح التي تتحقق في السوق المحلية. لكن ما هو أهم أن هذه السياسات منحت الشركات الخاصة حافزًا قويًّا لتطوير إنتاجيتها بدرجة تمكِّنها من الصمود أمام المنافسين الكبار في الخارج.[17]

يمكننا أن نلاحظ كيف قدمت استراتيجية النمو هذه شيئًا يرضي جميع الأذواق؛ فخبير الاقتصاد الكلي يستطيع أن ينتهيَ إلى أن استقرار الاقتصاد الكلي من خلال تخفيض معدلات التضخم هو الحل الأمثل. والخبير الاقتصادي المتخصص في العمالة يستطيع الإشارة إلى أهمية تمتُّع قوة العمل بتعليم جيد نسبيًّا. والخبير الاقتصادي المتخصص في التجارة سينبه إلى أن تكاليف الحماية باهظة، لكنه سيجد السلوان في أن ما ينجم عن ذلك من تأثيرات مثبطة للتجارة يحبطها الدعم الحكومي المقدَّم للصادرات الذي يدفع في الاتجاه المضاد لهذه التأثيرات. وخبير الاقتصاد السياسي سيؤكد على دور الدولة القوية و«استقلالها» عن النخب. والبنك الدولي سيؤكد على الدور القيادي الذي لعبته الاستثمارات الخاصة والصادرات. والاقتصادي التدخلي سيؤكد على أهمية قوة قبضة الدولة لتوجيه الاستثمارات الخاصة.

لكن هؤلاء جميعًا لن يلاحظوا الصورة الكبيرة، التي تبيِّن أن النمو الاقتصادي يتطلب حكومة براجماتية مستعدة لفعل كل ما يلزم لتنشيط القطاع الخاص. وهذا يتطلب استخدام الأسواق والعولمة استخدامًا استراتيجيًّا لتنويع الاقتصاد المحلي والتحرر من الاعتماد على الموارد الطبيعية. والأدوات والوسائل الخاصة اللازمة لتحقيق ذلك قد تختلف، وتعتمد بدرجة كبيرة على السياق الذي ستُستخدم فيه، أما وصفات النجاح المحددة فلا تُناسب كل الحالات، لكن الرؤية الواسعة خلف هذه الوصفات هي ما تنبغي محاكاتها.

وقد أُحسنَ استخدام هذه الدروس في أكثر النجاحات التنموية إذهالًا في العالم.

(٥) دولة تسير على إيقاعها الخاص: الصين والعولمة

لو لم يكن الإنجاز الفذ الذي حققته الصين حدث أمام أعيننا جميعًا لكان من الصعب تخيله. فمنذ عام ١٩٧٨ ونصيب الفرد من الدخل القومي ينمو بمتوسط نسبة سنوية

بلغت ٨٫٣٪؛ أي إن دخل الفرد كان يتضاعف كل تسعة أعوام. وبفضل هذا النمو الاقتصادي السريع، أفلت نصف مليار إنسان من براثن الفقر المدقع.[18] وفي غضون الفترة نفسها حوَّلت الصين نفسها من دولة مكتفية ذاتيًّا تقريبًا إلى أقوى منافس مرعب في الأسواق العالمية. وما يزيد اللغز الصيني غموضًا، أن كل ذلك تحقق في بلد كانت تنعدم فيه تمامًا حقوق الملكية الخاصة (حتى وقت قريب) ويحكمه الحزب الشيوعي.

إن تجربة الصين تقدِّم أدلة دامغة على أن العولمة يمكن أن تكون نعمة كبيرة بالنسبة إلى الدول الفقيرة. لكنها تقدِّم كذلك أقوى حجة ضد الإيمان السائد بالعولمة — وما يتضمنه من تأكيد على أهمية العولمة المالية والتكامل العميق من خلال منظمة التجارة العالمية. فقد تبيَّن أن قدرة الصين على حماية نفسها من الاقتصاد العالمي كانت حاسمة وضرورية بالنسبة إلى جهودها التي كانت ترمي إلى بناء قاعدة صناعية، والتي ستزداد قوة وفعالية من خلال الأسواق العالمية.

بزغ فجر الصين حينما قرر دنج شياوبنج وغيره من زعماء ما بعد حقبة ماو تسي تونج أن يضعوا ثقتهم في الأسواق بدلًا من التخطيط المركزي. لكن عبقريتهم الحقيقية تمثلت في إدراكهم أن المؤسسات الداعمة للسوق التي بنَوْها — والتي كانت البلاد في أمس الحاجة إليها في ذلك الوقت — ينبغي ألا تحمل سوى الملامح الصينية. كان الاقتصاديون الغربيون يقترحون قوانين ذات طابع أمريكي أو أوروبي لإنفاذ العقود، وحماية حقوق الملكية وتحرير الأسواق وتحرير التجارة. لكن هذه الأفكار اعترضتها صعوبات جبارة على أرض الواقع علاوةً على أنها كانت تتعارض — في حالات كثيرة (مثل حالة الملكية الخاصة) — مع مذهب الحزب الحاكم؛ لذا لجأ القادة الصينيون على نحوٍ براجماتي إلى تجربة ترتيبات مؤسسية بديلة؛ ففي الفترة بين مطلع الثمانينيات ومنتصفها، كان ما لا يقل عن نصف جميع القوانين الحكومية التي تطبَّق في الصين تحت التجريب المباشر.[19] من خلال هذا التجريب، كان السياسيون الصينيون يحاولون اكتشاف حلول من شأنها أن تتغلب على ما يفرضونه من قيود، وتكون أكثر ملاءمة للظروف المحلية؛ فنجحوا في تحويل الضعف المؤسسي إلى ميزة.

عام ١٩٧٨ كان الطابع الريفي يغلب على الاقتصاد الصيني. كانت المشكلة الرئيسية التي واجهها دنج تتمثل في كيفية تحفيز المزارعين في بيئة لا يزال التخطيط المركزي هو الذي يحدد الأسعار والكميات فيها. كانت الدولة تحدد جميع الأسعار وتطالب الفلاحين بتسليم الحكومة كميات مفروضة من الحبوب وفقًا لما تقتضيه الخطة. وكان

يجري تنظيم المزارعين في «كوميونات» ويحظر عليهم بيع أيٍّ من منتجاتهم في الأسواق الخاصة. وكانت المواد الغذائية التي تصادرها الدولة على هذا النحو من الريف يجري توزيعها في حصص مقننة على العاملين في المناطق الحضرية؛ وبذلك ضمن النظام إطعام العمال من دون تحميل أي تكاليف على ميزانية الحكومة. وعيب ذلك أن المزارعين لم يكن لديهم حافز يشجعهم على زيادة الإنتاج أو زيادة كفاءة استخدام الأرض الزراعية.

أي خبير اقتصادي تدرَّب في الغرب سيوصي بإلغاء التخطيط وإزالة كل القيود المفروضة على الأسعار. لكن إلغاء نظام الحصص سيؤدي إلى حرمان العمال في المناطق الحضرية من حصص الغذاء المدعومة التي يحصلون عليها، وإلى حرمان الحكومة من مصدر مهم للدخل. وستخرج جحافل العمال الساخطين إلى شوارع المدن، وستُضطر الحكومة للجوء إلى طباعة النقود؛ الأمر الذي يعرِّض البلاد لتضخم جامح. لكن الحل الصيني لهذه المعضلة كان يتمثل في تزيين كعكة الخطة بنظام السوق. فأُلغيت الكوميونات وعاد نظام الزراعة الأُسَرية، لكن ظلت الأرض ملكًا للدولة، وظل أيضًا تسليم الحصص المفروضة من الحبوب بأسعار إلزامية، لكن ما إن ينتهي المزارع من تأدية الحصة المفروضة عليه، حتى يصير حرًّا في بيع ما يزيد عنها بالأسعار التي تحددها السوق. لقد قدم هذا النظام المزدوج المسار للمزارعين حوافز سوقية، وفي الوقت نفسه لم يحرم الدولة من دخلها أو يحرم عمال الحضر من طعامهم الرخيص؛[20] فارتفعت الإنتاجية الزراعية ارتفاعًا هائلًا، مؤذنة ببدء أولى مراحل النمو الصيني الذي بدأ بعد عام ١٩٧٨.

كانت هناك أيضًا مشكلة توفير نظام ما يشبه حقوق الملكية بينما لا تزال الدولة المالك المطلق لجميع الممتلكات. كانت الخصخصة هي الحل التقليدي للتعامل مع هذه المشكلة، لكنها كانت تتعارض بشدة مع أيديولوجية الحزب الشيوعي الصيني. ومرة أخرى، قُدم ابتكار جديد للخروج من هذه الأزمة؛ إذ تبيَّن أن تشجيع إقامة «مشاريع المدن والقرى» وسيلة بالغة البراعة لتحفيز الاستثمار المحلي الخاص. لم تكن هذه المشروعات ملكًا لكيانات خاصة فقط أو لحكومة مركزية فقط، وإنما ملكًا لحكومات محلية (مدن أو قرًى). صارت هذه المشاريع تُنتج فعليًّا سلسلة كاملة من المنتجات، كل شيء، من السلع الاستهلاكية إلى السلع الرأسمالية، وكانت بمنزلة القاطرة التي قادت النمو الاقتصادي الصيني من منتصف الثمانينيات حتى منتصف التسعينيات.

كان السبب الرئيسي وراء نجاح هذه المشاريع أن الحكومات المحلية كانت حريصة على ضمان ازدهارها؛ لأن حصة أسهمها فيها كانت تدر لها دخلًا كبيرًا. فمنحت السلطات

المحلية أصحاب المشاريع الخاصة حرية كبيرة وحمتهم أيضًا من أي تحدٍّ — لا سيما أصعب التحديات التي تأتي من قيادات الحزب الشيوعي الإقليمية. بالنسبة إلى أصحاب المشاريع كان هذا يشكِّل وضعًا أفضل مما لو كانوا يتمتعون بحقوق ملكية خاصة رسمية ثم يحدوهم الأمل بعد ذلك في أن تُنْفِذ المحاكم المحلية — التي كانت ضعيفة وفاسدة — حقوقهم هذه عند مواجهة النزاعات. وقد آلم عددًا كبيرًا من الاقتصادات التي نبذت الاشتراكية أن تكتشف أنها حينما كانت ترغب في تطبيق الإصلاح المتعلق بحقوق الملكية الخاصة، كانت غالبًا ما تفشل بسبب تخاذل المحاكم المحلية الذي لا يجعلها تنفذ القوانين الجديدة. ويؤكد ينجيي كيان، أستاذ الاقتصاد بجامعة كاليفورنيا ببيركلي، أن حقوق الملكية التي تضمنها الشراكة تكون أكثر أمنًا وضمانة من تلك التي يفرضها نظام رسمي لحقوق الملكية الخاصة.[21]

إن الاستراتيجية التي نفذتها الصين لفتح اقتصادها على العالم حادت هي الأخرى عما تقتضيه النظرية التقليدية السائدة؛ فالقائمة المعيارية للتوصيات التي تقدَّم للبُلدان الراغبة في تحقيق هذا الهدف تشمل ما يلي: إزالة القيود المفروضة على كميات الواردات، وتخفيض التعريفات الجمركية وكيفية توزيعها، وجعل العملة قابلة للتحويل لتيسير المعاملات التجارية. ومن ثَمَّ، إذا حاولنا أن نقيِّم السياسات التي طبقتها الصين في الواقع قياسًا على الإرشادات السابقة فيُفترض أن نجد بلدًا قد تدهور بشدة، لكن ما حدث أن الصين تحوَّلت إلى منافس جبار في الأسواق العالمية. باختصار، لقد انفتحت الصين على نحوٍ تدريجي بالغ البطء، ولم تُجرِ أي إصلاحات مهمة إلا بعد تحقق النمو (في الصادرات وفي الدخول عمومًا) بعقد أو أكثر على الأقل. صحيح أن الاحتكارات الحكومية جرى تفكيكها في وقتٍ مبكر نسبيًّا (بدءًا من أواخر السبعينيات)، لكن منظومة معقدة وشديدة التقييد حلت محلها وشملت رسومًا وحواجز غير جمركية، وأُذونًا لاستيراد السلع، ولم تُخفف هذه القيود حتى السنوات الأولى من التسعينيات.

لقد صمَّت القيادة الصينية آذانها عن المشورة التقليدية حينما أرادت فتح اقتصادها؛ لأن إزالة الحواجز أمام التجارة كان من شأنها أن تدفع كثيرًا من الشركات المملوكة للدولة إلى أن تغلق أبوابها، دون أن يعود ذلك بفائدة ملموسة تُؤدي إلى حفز الاستثمارات الجديدة في الأنشطة الصناعية، وكان التشغيل والنمو الاقتصادي سيواجهان صعوبات، وهو أمر يهدد الاستقرار الاجتماعي؛ فقرر الصينيون تجربة آليات بديلة لا تتسبب في توليد ضغط هائل على الكيانات الصناعية القائمة. واعتمدوا على «المناطق الاقتصادية

الخاصة» لإنتاج الصادرات وجذب الاستثمار الأجنبي. كانت المشاريع العاملة في هذه المناطق تعمل وفقًا لقواعد تختلف عن تلك المطبَّقة في بقية أنحاء البلاد؛ إذ كانت تحظى ببنية تحتية أفضل وتستطيع استيراد مدخلات إنتاج معفاة من الرسوم الجمركية. أوجدت هذه المناطق الاقتصادية الخاصة حوافز للاستثمارات المتوجهة نحو التصدير من دون أن تسحب البساط من تحت الشركات التي تملكها الدولة.

حفز نمو الصين، إلى جانب هذه الابتكارات المؤسسية، حدوث تحوُّل إنتاجي جذري؛ فقد تبنَّى الاقتصاد الصيني إنتاج منتجات متطورة ومرتفعة الإنتاجية لم يتوقع أحد أن ينتجها بلد فقير غزير العمالة كالصين، بل ويصدِّرها أيضًا. وبحلول نهاية التسعينيات، كانت حافظة صادرات الصين تشبه حافظة دولة يزيد دخل الفرد فيها عن دخل الفرد الصيني «ثلاث مرات» على الأقل.[22]

ولم يكن ذلك ناتجًا عن عمليات طبيعية أو عمليات يوجهها السوق، بل عن حملة حفزتها الحكومة الصينية. صحيح أن انخفاض تكاليف الأيدي العاملة ساهم في حفز صادرات الصين، لكن القصة لا تنتهي عند هذا الحد. وفي مجالات مثل مجال الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية وقطع غيار السيارات حققت الصين مكاسب إنتاجية هائلة، لاحقة بركب دول ذات مستوياتِ دخْل أعلى من مستوياتها بكثير. ما هو أكثر من ذلك أن الصين واصلت ابتعادها أكثر فأكثر عن كونها مجرد مكان لتجميع المكونات؛ إذ أصبح إنتاجها رأسي التكامل أكثر فأكثر وانتقلت سلسلة التوريد من البلدان الغنية إلى الصين حيث يجري تجميع مكونات التصنيع.

لعب المستثمرون الأجانب أيضًا دورًا رئيسيًّا في تطور الصناعات الصينية. كانت شركاتهم الأعلى إنتاجية بين الشركات، وكانوا مصدر التكنولوجيا، وأنتجوا الجزء الأكبر من الصادرات. ينبغي أيضًا عزْو قدر كبير من الفضل إلى «المناطق الاقتصادية الخاصة»؛ حيث كان هؤلاء المنتجون الأجانب يستطيعون العمل في ظل البنية التحتية الجيدة والحد الأدنى من المتاعب. لكن إذا كانت الصين رحبت بالشركات الأجنبية، فقد فعلت ذلك دائمًا بهدف تعزيز القدرات المحلية.

استخدمت الحكومة الصينية عددًا من السياسات كي تضمن انتقال التكنولوجيا إليها وظهور لاعبين محليين أقوياء. في بادئ الأمر، اعتمدت اعتمادًا أساسيًّا على الشركات الوطنية الكبرى المملوكة للدولة، وفي وقت لاحق استخدمت تشكيلة من الحوافز والمثبطات. في مجالَي الهاتف المحمول وإنتاج الكمبيوتر، كانت هناك حاجة إلى المستثمرين الأجانب

كي ينفذوا مشاريع مشتركة مع الشركات المحلية. وفي مجال صناعة السيارات، طالبت الحكومة شركات السيارات الأجنبية التي تستثمر في السوق المحلية أن ترفع مستوى المكون الصيني نسبيًّا في غضون فترة قصيرة من الزمن (نموذجيًّا، بنسبة ٧٠٪ في غضون ثلاث سنوات).[23] وهذا أجبر هذه الشركات الأجنبية على أن تعمل مع موردين محليين عن كثب كي تضمن أن جودتهم وتكنولوجيتهم ليست دون المستوى المنشود. كانت الأسواق المحلية محمية بحيث تجذب المستثمرين الذين يبحثون عن قاعدة استهلاكية عريضة، ناهيك عمن يبحثون عن توفير في التكاليف. مكَّن ضعف إنفاذ قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية المنتجين المحليين من استخدام «الهندسة العكسية» (اكتشاف المبادئ التقنية لأي جهاز من خلال تحليل بنيته، ووظيفته وطريقة عمله) وتقليد التكنولوجيات الأجنبية دون خوف يُذكر من الملاحقة القضائية. ومُنحت المدن والمحافظات حريات واسعة النطاق لصياغة سياساتها الرامية إلى التحفيز والدعم؛ الأمر الذي أسفر عن ظهور تجمعات صناعية في مدن شانجهاي وشنزن وهانجتشو وغيرها من المدن.[24]

باء كثير من الشركات الصينية التي أُنشئت بجهود حكومية بالفشل. وتشير التقارير المتعلقة بالسياسة الصناعية في الصين إلى انخفاض إنتاجية كثير من مشاريع الدولة وقلة استيعابها للتكنولوجيا، وإلى انعدام التنسيق (بين الوزارات الحكومية وبين مختلِف مستويات الحكومة أيضًا) الذي يشوب السياسات الصينية.[25] لكن كما حدث في اليابان قبل قرن من الزمن، لعبت الجهود التي تقودها الدولة دورًا مهمًّا في تدريب عاملين ومديرين، وفي إحداث تأثيرات تعريفية بالصناعة. هل كانت شركة مثل «لينوفو» — التي أصبحت كبيرة ورابحة بدرجة مكَّنتها من شراء وحدة إنتاج الحواسيب في شركة «آي بي إم» عام ٢٠٠٤ — ستتمكن من الظهور من دون دعم الدولة ومساعداتها المالية؟

من ناحية أخرى، وكما هي الحال في مجالات أخرى للسياسة، كانت مواقف الحكومة براجماتية ومستعدة لتجريب طرق جديدة حال فشل الطرق القديمة. هناك حالة مشهورة تتعلق بالتطوير المبكر لصناعة أجهزة التليفزيون الملون، التي كانت تضم في الثمانينيات أكثر من مائة شركة تعمل في تنفيذ مراحل إنتاج قصيرة بتكاليف مرتفعة. لكن مع حلول أوائل التسعينيات، جرى توحيد هذه الصناعة بفضل جهود الحكومات المحلية والقيادة الوطنية، التي فرضت عمليات اندماج بين الشركات وإقامة مشاريع مشتركة مع شركات أجنبية. أدَّى هذا التحوُّل في التوجُّه السياسي إلى سرعة ظهور صناعة مربحة موجهة نحو التصدير.[26]

كان كثير من السياسات التي طبَّقتها الصين في وقت مبكر سيتعارض مع قوانين منظمة التجارة العالمية التي تحظر دعم الصادرات وتمنع التمييز لمصلحة الشركات المحلية — هذا لو كانت الصين عضوًا في المنظمة. لم يكن صناع السياسة الصينيون مكبَّلين بأية قيود خارجية في تطبيقهم السياسات التجارية والصناعية، وكانوا يستطيعون التصرف بحرية لتشجيع التصنيع. بحلول وقت انضمام الصين إلى المنظمة عام ٢٠٠١، كانت قد أنشأت بالفعل قاعدة صناعية قوية، لم يعد الجانب الأكبر منها في حاجة إلى الحماية أو الرعاية. وخفضت الصين تعريفاتها الجمركية بقدر كبير استعدادًا للانضمام إلى المنظمة، من مستوياتها المرتفعة في مطلع التسعينيات (في المتوسط حوالي ٤٠٪) إلى أقل من ١٠٪ عام ٢٠٠١. وتراجعت تدريجيًّا عن كثير من السياسات الصناعية الأخرى أيضًا.

مع ذلك، لم تكن الصين مستعدة لأن تسمح لعوامل الجذب والطرد في الأسواق العالمية أن تتحكم في مصير صناعاتها؛ فبدأت تعتمد أكثر فأكثر على سعر صرف تنافسي كي تقدم دعمًا فعالًا لهذه الصناعات. وبتدخُّل الحكومة في أسواق العملة ومنْع دخول تدفقات رأس المال القصيرة الأجل حالت دون ارتفاع قيمة عملتها (الرنمينبي)، الأمر الذي كان سيشكل نتيجة طبيعية لنمو الصين الاقتصادي السريع. تراجعت السياسات الصناعية الواضحة لتحل محلها سياسة صناعية ضمنية تطبَّق عن طريق السياسة النقدية. فخلال السنوات الأخيرة، كان الرنمينبي يقدر بأقل من قيمته بنسبة تبلغ نحو ٢٥٪، وهذا يشكل دعمًا فعالًا للصناعات المتوجهة نحو التصدير (وللشركات المتنافسة على الواردات) بهذه النسبة عينها.[27] مرة أخرى، طوَّعت الصين قوانين العولمة وفقًا لمتطلباتها الخاصة. ونظرًا لأن تعويم العملة وتحرير حركة رأس المال كانا سيضران بتنميتها الاقتصادية؛ لم تطبقهما الصين ببساطة. لكن استهانتها بهذه «القوانين» سيشكل فيما بعدُ مصدرًا خطيرًا للصراع في علاقتها مع الولايات المتحدة. وسوف أعود إلى تناول هذا الصراع في الفصل الثاني عشر؛ لأن تناميَ دور الصين في الاقتصاد العالمي يجعل سياستها الاقتصادية الخارجية إحدى أكثر القضايا الشائكة التي سيُضطر العالم لمواجهتها في السنوات المقبلة.

خلاصة القول أن صُناع السياسة الصينيين حافظوا على حيزهم للمناورة واستغلوه ببراعة؛ فقد منحوا الأسواق والحوافز الخاصة دورًا أكبر بكثير، لكنهم فعلوا ذلك بطرق كُيفت مع واقعهم الاقتصادي المحلي وراعت القيود السياسية والأيديولوجية. فكتاب

القواعد الدولي لم يكن يتناسب مع احتياجاتهم؛ لذا كان من الضروري أن تتخذ إصلاحاتهم خصائص غير تقليدية؛ فقاوموا الالتزام بالقواعد الدولية، ولم يخضعوا لها إلا بمجرد أن صار اقتصادهم قويًّا بما فيه الكفاية. ولولا ذلك لوجدوا صعوبة بالغة في تنويع اقتصادهم والخروج من حلقة الزراعة وغيرها من المنتجات التقليدية الأخرى. لقد لعبت الصين (كما لعبت كوريا الجنوبية وتايوان من قبل) لعبة العولمة بقواعد بريتون وودز لا قواعد التكامل العميق التي وُضعت بعد عام ١٩٩٠.

(٦) ضرورة التنويع

تتمثل كينونة المرء فيما ينتجه. هذا هو مصير الدول المحتوم. إذا تخصصتَ في السلع الأساسية والمواد الخام، فستعلق في المحيط الخارجي للاقتصاد العالمي. وستظل رهينة لتقلبات الأسعار العالمية وتعاني تحت سيطرة مجموعة صغيرة من النخب المحلية. وإذا استطعتَ أن تشق طريقك في مجال المصنوعات وغيرها من المنتجات التجارية الحديثة، فقد تمهد طريقًا يقودك إلى الاقتراب من دول العالم الغنية. وإذا اكتسبت قدرة أكبر على الصمود أمام تقلبات الأسواق العالمية، فستصبح لديك، بدلًا من المؤسسات القمعية التي تحتاجها النخب كي تختبئ وراءها، مؤسسات أخرى نيابية ذات قاعدة عريضة تحتاجها الطبقة الوسطى المتنامية.

والعولمة تزيد هذه المعضلة وضوحًا لأنها تسهل سقوط الدول في فخ السلع الأساسية؛ فتقسيم العمل على النطاق الدولي لا يتيح لك إلا إنتاج القليل جدًّا بجانب السلع الأساسية، في حال اخترت أن تكون السلع الأساسية تخصصك. ويمكنك دائمًا أن تستورد الأشياء الأخرى من الدول الغنية. في الوقت نفسه، تؤدِّي العولمة إلى زيادة ثمار اللجوء إلى استراتيجية أخرى زيادةً كبيرة، كما ظهر بوضوح في حالات اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان والصين؛ فالحكومة التي تضع نصب أعينها التنويع الاقتصادي والتي تستطيع تنشيط قطاعها الخاص تستطيع أن تحفز معدلات نموها، وهذا أمر كان سيعتبر مستحيلًا في عالم يخلو من العولمة.

نظريًّا، ينبغي أن تساعد الأسواق الجيدة الأداء — سواء المحلية أو العالمية — الدول على أن ترتقيَ السلم وتنتقل من تخصص السلع الأساسية إلى صناعات جديدة من دون دفعة من جانب الحكومة. ويعتقد كثير من خبراء الاقتصاد أن المساعدة التي يحتاجها الانتقال لا تزيد على مجرد ضمان أن تؤديَ الأسواق مهمتها. لكن عمليًّا، هناك كثير من

الأمور التي يمكن أن تتم على نحوٍ خاطئ؛ فتعلم تكنولوجيات جديدة والاستثمار في منتجات جديدة عملية صعبة تنطوي على كثير من العقبات حينما لا تكون الدولة مهيَّأة لذلك بالفعل.

على وجه الخصوص، يتطلب التصنيع تنمية القدرات الاجتماعية المعرضة للآثار الجانبية الاقتصادية الكبيرة — وذلك من خلال تكييف التكنولوجيات الأجنبية مع الظروف المحلية، واكتساب المهارات، وإنتاج مدخلات تخصصية لتمويل الإنتاج، وتنسيق الاستثمارات التكاملية في مجالات متنوعة. وفي جميع هذه الحالات تتجاوز الفوائد الاجتماعية المكاسب التي استحوذت عليها جهات القطاع الخاص المشاركة وحدها، وتسفر عما يطلِق عليه الاقتصاديون «تأثيرات خارجية إيجابية». الأسواق ليست ماهرة جدًّا في إظهار إشارات أخرى بخلاف الربحية القصيرة الأجل للقطاع الخاص. وإذا تركت لتتصرف دون تدخُّل ووفقًا لآلياتها الخاصة فلن تقدم ما يكفي من الحوافز اللازمة لرفع الإنتاجية؛ ولهذا السبب، على حد قول جوزيف ليرنر، خبير الابتكار في كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفرد: «كانت التدخلات الحكومية الاستباقية منشأً لنواة كل نشاط من الأنشطة التجارية الحديثة في العالم اليوم.»[28]

يحظى بثمار العولمة مَن يستثمرون في القدرات الاجتماعية المحلية. وتتطلب هذه الاستثمارات بدورها درجةً ما من الدعم للشركات المحلية، تتمثل في فرض تعريفات للحماية الاقتصادية وتقديم دعم وتخفيض قيمة العملة وتقديم تمويل رخيص، وغيرها من أنواع المساعدات الحكومية الأخرى التي تزيد فوائد اقتحام سبل تجارية جديدة من دون أن تغلق الاقتصاد أمام العالم الخارجي. فإذا كانت بقية دول العالم لا توجد فرص عمل عالية الإنتاجية لعمالك، فلا خيار أمامك سوى أن تخلق أنت تلك الفرص لنفسك. لكن نموذج عولمة التكامل العميق يغفل هذه الضرورة. ونتيجةً لفرض القيود باسم السعي نحو زيادة تحرير التجارة بات مجال السياسات الصناعية بحاجة إلى إعادة هيكلة الاقتصادات الوطنية وتنويعها، وهذا يطوع العولمة بحيث تكون قوة إيجابية من أجل التنمية.

قد يبدو بالغ التناقض أن يتطلب جنْي مكاسب العولمة زيادة تكاليف المعاملات الدولية لا تخفيضها، لكن هذا التناقض ظاهري أكثر منه حقيقي؛ فعالم الاقتصاد المعقد يستلزم سياسات ثعلبية ماكرة، وهذا لا ينطوي على تناقض يزيد على تناقض فتح النافذة مع غلق سلك الحماية من البعوض، أما العالم المثالي فيخلو من البعوض؛ ومن ثَمَّ لا تكون هناك حاجة إلى إغلاق السلك.

لماذا لم تتبع بلدان أكثر خطى بلدان شرق آسيا؟ لماذا تبيَّن أنه من الصعب للغاية تقليد استراتيجياتها؟ لماذا لا تزال عشرات البلدان في أفريقيا وأماكن أخرى مطحونة تحت رحى الفقر، وعاجزة عن الانتقال إلى الصناعات الحديثة والخدمات؟ للأسف، كثير من هذه البلدان يملك حكومات لا ترغب في تحقيق تنمية حقيقية؛ فمن غير المعقول أن تسمح هذه الحكومات بإجراء تغييرات اقتصادية تهدد استمرار سيطرة قبضتها على السلطة.

لكن السياسة ليست سوى جزء من إجابة الأسئلة السابقة؛ إذ لا يمكن أن نتفهَّم خيبات الأمل التي أصابت بقية دول العالم من دون أن نبرز دور خبراء الاقتصاد فيها؛ فقد كانوا هم الذين روَّجوا الروايات التي تفسر أسباب النجاح أو الفشل التنموي، وهذه الروايات شكلت التوجهات السياسية في أجزاء كثيرة من العالم. لقد كان خبراءُ الاقتصاد الحكامَ المطلقين الذين يحددون كيف ستتشكل هذه الروايات، وأيها سيبقى، وكيف ستنتشر. وكما سنرى في الفصل المقبل، لم يكونوا دائمًا على حق.

الفصل الثامن

أصولية التجارة في المناطق الاستوائية

في مارس عام ١٩٦٠، سافر جيمس ميد — الأستاذ المتمرس بجامعة كامبريدج والذي حصل في وقت لاحق على جائزة نوبل عن أبحاثه في مجال الاقتصاد الدولي — إلى المستعمرة البريطانية موريشيوس مع مجموعة صغيرة من خبراء الاقتصاد. كانت الجزيرة تتأهب لنيل الاستقلال، الذي انتزعته لاحقًا عام ١٩٦٨. وكان البريطانيون قلقين بشأن فرص البلاد المستقبلية في ظل الحكم الذاتي وزوال الدعم الذي تحصل عليه من لندن. كان ميد — الاقتصادي اليساري وأحد المعجبين بكينز — قد تلقى دعوة من حاكم الجزيرة البريطاني كي يُجريَ دراسة شاملة لاقتصادها ويقدِّم مقترحات لتنميتها في المستقبل.

كان هذا الأستاذ يمثل علم الاقتصاد العملي المنطقي، وتعكس توصياته النهائية هذه البراجماتية. لكن بعد ثلاثة عقود من رحلته إلى موريشيوس، كانت مبادئ اقتصاديات التنمية قد تحوَّلت جذريًّا وصارت خاضعة لرؤية تضع التحرير الساميَ للأسواق والتجارة فوق كل اعتبار؛ ومن ثَمَّ، كانت أفكار ميد ومعاصريه — الحاجة إلى تكييف الإصلاحات مع الظروف المحلية، وتطبيق سياسات حكومية استباقية لتحفيز التحول الهيكلي — قد نُحيت جانبًا. ولم تُبعث هذه الأفكار حية من جديد إلا مؤخرًا لتجريَ إعادة إدماجها في التفكير بشأن استراتيجية للتنمية. هذا الفصل يروي هذه القصة الغريبة عن فقدان المنطق السليم ثم التعافي من ذلك (جزئيًّا).

(١) تبديد مخاوف مالتوس

تبعد جزيرة موريشيوس الواقعة قبالة ساحل أفريقيا حوالي ٥٦٠ ميلًا عن شرق مدغشقر. شعبها مزيج من النسل الأفريقي (الكريوليين)، والهندي (هنود موريشيوس)، والفرنسي (فرنسيي موريشيوس)، والصيني (صينيي موريشيوس)، مزيج متنوع من

الأعراق واللغات والأديان، يمكن وصفه بأنه «نشط» أو «متفجر» تبعًا لمزاج المرء. كانت موريشيوس وقت زيارة ميد بلدًا فقيرًا للغاية؛ إذ كان اقتصادها يعتمد كليًّا على زراعة السكر، التي كانت تستوعب ما يزيد على ثلث القوة العاملة وتنتج السلعة التصديرية الوحيدة للبلاد.

يضاف إلى ذلك أن الجزيرة كانت تواجه خطر الانفجار السكاني؛ فبفضل القضاء على مرض الملاريا في ظل السياسات الاستعمارية في مجال الصحة العامة، ازداد معدل النمو السكاني من نحو ٠٫٥٪ سنويًّا عقب انتهاء الحرب العالمية الثانية مباشرة إلى ما يقرب من ٣٪ وقت زيارة ميد. كان من المتوقع أن يرتفع عدد سكان الجزيرة من ٦٠٠ ألف نسمة إلى ٣ ملايين نسمة بحلول نهاية القرن العشرين. وقد كتب ميد عن ذلك وقت زيارته: «هذا احتمال مرعب بحق.»[1]

كانت المشكلة، من منظور ميد، أن تزايد عدد السكان سيشكل ضغطًا على ما تحويه الجزيرة من أراضٍ محدودة صالحة للزراعة وسيدفع مستويات المعيشة إلى الانخفاض. ولن تكون زراعة السكر وغيره من المنتجات الزراعية قادرة أبدًا على استيعاب القوى العاملة المتنامية العدد. الهجرة من الجزيرة ليست سوى حل جزئي، والاستثمار المحلي محدود بسبب قلة حجم الادخار المحلي. علاوةً على أن انقسامات الجزيرة العرقية والاجتماعية كانت بالفعل مشكلة صعبة تكاد تنعدم الوسيلة لحلها. يشير ميد إلى ذلك بقوله: «سيكون من الصعب في ظل المواقف الحالية في موريشيوس تصوُّر رجل ذي حنكة تجارية (يتصادف أنه صيني مثلًا) يدير شركة موَّلها شخص ثري (يتصادف أنه هندي) لاستغلال فكرة مبدعة لمهندس (يتصادف أنه من أصل أوروبي).»[2]

لم يستسلم ميد بالرغم من تشاؤمه. ورأى أن الحل يكمن في خلق عدد كبير من فرص العمل في صناعات خفيفة لكنها كثيفة العمالة. دعا أحد بنود استراتيجيته المقترحة إلى تقييد زيادات الأجور لضمان إزالة أي عقبة تَحُول دون إقامة هذه الصناعات. ودعا الآخر إلى تنسيق جهود الحكومة لتحفيز إنشاء صناعات جديدة. ونظرًا لأن الجزيرة لا تملك إلا صناعات قليلة فهي بحاجة إلى أن تبدأ من الصفر، وهذا تطلَّب حكومة نشطة.

أوصى ميد بتشكيل «مجلس التنمية الصناعية» الذي سيبحث عن فرص استثمارية جديدة، بالتشاور مع القطاع الخاص، وسيمنح إعفاءات ضريبية وحوافز أخرى لأكثر الشركات التي يُتوقع لها أن توفر فرص العمل. ودعا إلى إنشاء مجمعات صناعية ذات بنية تحتية كافية كي تؤجِّر مصانع وورشًا للمصنِّعين بتكلفة منخفضة. أدرك ميد أن

المنتجين في موريشيوس يستطيعون التغلب على القيود الناجمة عن صغر حجم السوق المحلية عن طريق التصدير إلى العالم، بالضبط مثلما بدأت تفعل نمور شرق آسيا. لكنه اعتقد أن هذه «الصناعات الوليدة» ستحتاج للرعاية إلى أن تصبح قادرة على المنافسة وحدها دون مساعدة، فأوصى بزيادة التعريفات الجمركية على الواردات زيادةً معتدلة من شأنها أن تحميَ الصناعات الناشئة من المنافسة الأجنبية.

رأى ميد أن الهدف الرئيسي لضمان مستقبل موريشيوس يكمن في التنويع الاقتصادي وتنمية الصناعات الجديدة؛ إذ لا ينبغي أن يظل اقتصاد الجزيرة قائمًا على محصول واحد، بل يمكنه أن ينتقل إلى تصنيع المصنوعات؛ فيخفف ضغط السكان على الأراضي ويمهد الطريق نحو النمو المستقبلي. كان ميد يدرك أن هذا التحوُّل لن يحدث من تلقاء نفسه، بل سيتطلب أن تمد الحكومة يد العون؛ إذ يجب أن تكمِّل قوى السوق برامج حكومية رامية إلى تحفيز الصناعات الجديدة. كان يتعين أن تشكل السياسة الصناعية جزءًا من استراتيجية التنمية.

وعلى الرغم من أن بدايات موريشيوس بدت غير مبشرة، تحوَّلت الجزيرة فيما بعدُ إلى إحدى قصص النجاح القليلة في أفريقيا؛ ففي الوقت المناسب، حلَّت المنسوجات والملابس محل محصول السكر لتصبحا السلعتين التصديريتين الرئيسيتين للجزيرة. وتمكَّنت الديمقراطية السياسية النابضة بالحياة فيها من احتواء التوترات العرقية التي كانت تمور تحت السطح. ولم تصدق المخاوف من الانفجار السكاني قط؛ فالنمو الاقتصادي السريع الذي تحقق لم يوفر فرص العمل فحسب، بل أدَّى أيضًا إلى انخفاض معدلات المواليد؛ فقد بلغ عدد سكان الجزيرة ١٫٢ مليون نسمة عام ٢٠٠٠، وهذا ليس سوى جزء من ثلاثة الملايين نسمة التي توقعها ميد. انتقلت الجزيرة ضمن الدول ذات الدخل المتوسط المرتفع، بعد أن صار مستوى الدخل فيها مماثلًا لمستويات الدخول في دول جنوب شرق أوروبا.

كانت للاستراتيجية التي اقترحها ميد دور كبير في تحقق هذا النجاح، ولو أن المسئولين لم يلتزموا بجميع توصياته؛ إذ اكتشفت الحكومات المتعاقبة في موريشيوس أن من الصعب كبح زيادات الأجور، فارتأت بدلًا من ذلك أن تشتريَ السلام الاجتماعي عن طريق برامج اجتماعية سخية، وعقدت صفقات أجور مع العمال على مستوى البلاد بأسرها؛ الأمر الذي منح التنظيمات العمالية صوتًا قويًّا على طاولة المفاوضات. لكن مقترحات ميد بشأن تشجيع الصناعة تحوَّلت بالفعل إلى سياسة حكومية على مدى

العقد اللاحق. فقد مُنحت الصناعة المحلية حوافز كبيرة وحماية تجارية، وبحلول نهاية الستينيات كانت مجموعة كبيرة من منتجي الصناعات الخفيفة المتوجهة نحو السوق المحلية قد نشأت. وبدءًا من عام ١٩٧٠، بدأت الحكومة تشجع الشركات المتوجهة نحو التصدير أيضًا، لا سيما التي تعمل في مجال الملابس الجاهزة، من خلال مشروع فائق النجاح تضمَّن تأسيس منطقة لمعالجة الصادرات (أو منطقة تجارة حرة)، وبمنح حوافز ضريبية وإعفاءات جمركية على الواردات، وبتخفيف قوانين العمل. وقد ازداد النشاط الصناعي قوة من خلال تخفيض قيمة العملة إبان الثمانينيات.

ظل هذان القطاعان الصناعيان — القطاع المتوجه نحو السوق المحلية والآخر المتوجه نحو التصدير — موجودَين معًا وقتًا طويلًا نسبيًّا. وظلت موريشيوس حتى مطلع التسعينيات أحد أكثر اقتصادات العالم تمتعًا بالحماية، على الرغم من ازدهار «منطقة معالجة الصادرات» والنمو السريع في الصادرات.[3] لم يكن أداء القطاع المحمي بجودة أداء «منطقة معالجة الصادرات»، لكن كما توقع ميد تمامًا، كان القطاع المحمي بمنزلة محضن ضروري لتفريخ مشاريع الصناعات الحديثة. وهذا صحيح بالفعل؛ فنمو «منطقة معالجة الصادرات» لم يحدث بفضل المستثمرين الأجانب والتكنولوجيا الأجنبية فحسب، بل أيضًا بفضل رأس المال المحلي وإقامة المشاريع المحلية. وخلافًا لما كان يحدث في مناطق مماثلة في بلدان أخرى، شارك المستثمرون ورجال الأعمال المحليون مشاركة كبيرة في «منطقة معالجة الصادرات» بموريشيوس.[4] وهذا يساعد على معرفة السبب وراء كونها أنجح بكثير من نظيراتها في بلدان أخرى.

واليوم، صارت موريشيوس تملك اقتصادًا مفتوحًا ذا قاعدة صناعية قوية، لكنه يواجه تحديات المراحل القادمة من التنويع؛ فقطاع صناعة الملابس الجاهزة لم يعد يدفع الاقتصاد قدمًا نتيجةً لزيادة الأجور المحلية والضغط التنافسي من جانب منتجين يتمتعون بميزة التكلفة المنخفضة في السوق العالمية؛ لذا لا بد من استراتيجية جديدة لتعزيز النمو.

ما الذي كان جيمس ميد سيوصي به لو كان موجودًا في العصر الحديث؟

(٢) التنقيحيون يتولَّوْن زمام الأمور

اتخذت آراء خبراء الاقتصاد بشأن سياسة التنمية منعطفًا مثيرًا للاستغراب خلال العقود التي تلت صدور تقرير ميد؛ فخلال الخمسينيات والستينيات، كان معظم الاقتصاديين

الذين درسوا حالة بلدان العالم المتخلفة — كما كانت تسمى آنذاك — يسلِّمون بأن صناعاتها الوليدة بحاجة إلى الرعاية، وبأن قيادة الحكومة لها دور مهم. بل ظهر ما هو أكثر من ذلك، وطرأ التشكك في الأسواق وفي تأثير الاقتصاد العالمي. بطبيعة الحال جادل في هذه الشكوك كبار خبراء اقتصاد التنمية في ذلك الوقت مثل وليام آرثر لويس، وراءول بريبيش، وبول روزنشتاين رودان، وألبرت هيرشمان. لكن لم يدعم أحد الرأي الذي يذهب إلى أن تحرير التجارة وتقليل دور الحكومة يشكلان أفضل وسيلة لتعزيز النمو الاقتصادي والتنمية.[5] فقد كانت الدروس التي استُمدت من «التحول الكبير» الذي جرى خلال القرن التاسع عشر — انقسام العالم إلى قلب صناعي غني ومحيط خارجي منتج للسلع الأساسية وفقير — واضحة للجميع.

وبحلول الثمانينيات، كان الرأي السائد وسط خبراء التنمية الأمريكيين الشماليين وأتباعهم قد شهد انحرافًا كبيرًا؛ فقد تحوَّلت الدولة في نظرهم من خادمة للنمو الاقتصادي لتصبح العقبة الرئيسية التي تعرقله. وتحوَّل التقسيم الدولي للعمل من تهديد إلى طوق نجاة. خلال التسعينيات، أُضيف التحمس لتحرير حركة رأس المال إلى حزمة تحوُّلات الآراء هذه، كما رأينا في فصلٍ سابق. بث هذا التوجه في وكالات تنمية، مثل البنك الدولي، رؤية جديدة، وغيَّر شكل ما توزعه على الدول من توصيات بشأن السياسة التي ينبغي اتباعها.

وقد جرى إعداد نسخة مبدئية من حزمة مقترحات التنقيحيين فيما أُطلق عليه «إجماع واشنطن». صك هذه التسمية الخبير الاقتصادي جون ويليامسون عام ١٩٨٩، وقد كانت تشير في الأساس إلى بعض العناصر العامة في الإصلاحات التي شرعت بلدان أمريكا اللاتينية في تطبيقها في ذلك الوقت. اشتملت قائمة ويليامسون الأصلية على حزمة من عشرة إصلاحات مختلفة، ركزت تركيزًا شديدًا على إزالة القيود القانونية، والتحرير التجاري والمالي، والخصخصة، وتجنُّب تقييم العملات بأعلى من قيمتها، والتنظيم المالي الحكومي. بمرور الوقت، تحوَّل إجماع واشنطن إلى نهج أكثر تشددًا، وشعار لمتطرفي التحرير. كان ويليامسون من المشككين في فائدة العولمة المالية، لكن مع ذلك جرى إدراج تحرير سوق رأس المال أيضًا ضمن هذه الحزمة؛ الأمر الذي سبَّب له ضيقًا شديدًا.[6]

وبحلول منتصف التسعينيات، لم يعد هناك وجود للبنود المحددة التي وردت في قائمة ويليامسون الأصلية إلا في ذاكرة عدد قليل من الأشخاص، لكن الجميع كان يعلم لقب الأجندة التي يمكن تلخيصها في ثلاث كلمات: الاستقرار، والتحرير، والخصخصة.

في الواقع، حتى ويليامسون نفسه، بالرغم من كونه اقتصاديًّا معتدلًا، كان سيواجه كثيرًا من الهجوم باعتباره واضع هذه «العقيدة الليبرالية الجديدة». في رحلاتي إلى البلدان النامية خلال التسعينيات، أثارت دهشتي قوة الحماس الأيديولوجي الذي كان صُناع السياسة — لا سيما في بلدان أمريكا اللاتينية — يعتنقون به هذه الأجندة التي اعتبروها المسار الوحيد للخلاص الاقتصادي. كان الأمر قد تحوَّل إلى عقيدةٍ ما، لكنه ظل في شرق آسيا مجرد تقدير براجماتي لقدرة الحوافز السعرية والأسواق العالمية.

(٣) التغيير الكبير

في نهاية الأمر، استمد إجماع واشنطن جاذبيته من كلام ساذج عن قدرة العولمة على انتشال الدول النامية من مستنقع الفقر. شدَّد مؤيدو هذا الرأي على أهمية دور الانفتاح على الاقتصاد العالمي، بدلًا من أن يشجعوا على الاستراتيجيات البراجماتية المختلطة التي استخدمتها الصين وغيرها من البلدان لتطوير قدراتها الصناعية المحلية. وقالوا إن البلدان الفقيرة تظل فقيرة بسبب صغر أسواقها المحلية التي تعج بأوجه القصور الناجمة عن فرض قيود حكومية على التجارة. ومضَوْا يشيرون على هذه البلدان بأن تنفتح على التجارة والاستثمار الدوليَّين، كي يعمل المد التجاري المتصاعد على رفعها من الفقر. وهكذا، لم يعد الحديث مُنصبًّا على بعض مكاسب الكفاءة ذات الأهمية الثانوية نسبيًّا — وهي الحجة الرسمية لمكاسب التجارة — وإنما الاقتراب السريع مع مستويات المعيشة في الدول الغنية.

ثم بلغ الأمر حد تقديس هذه الحركة في مقال نُشر عام ١٩٩٥ للاقتصادي البارز جيفري ساكس بالاشتراك مع أندرو وارنر، وكلاهما كان في جامعة هارفرد في ذلك الوقت.[7] كان مقالًا طويلًا ومعقدًا، وحفل بكافة التفاصيل عن الإصلاح الاقتصادي في الدول النامية والتطور التاريخي للعولمة. لكن العمود الفقري للمقال تمثَّل في تحليل إحصائي ذي نتائج مذهلة؛ إذ قسَّم ساكس ووارنر الدول إلى مجموعتين: دول منفتحة على التجارة الدولية وأخرى منغلقة. كانت النتيجة الأساسية التي خرجا بها أن بلدان المجموعة الأولى نمت (من حيث نصيب الفرد من الدخل) على المدى الطويل أسرع من بلدان المجموعة الثانية بنسبة بلغت ٢٫٤٥ نقطة مئوية. وهذه نسبة كبيرة جدًّا، وتعني أن أيًّا من البلدان النامية التي كانت تنمو بمعدل سنوي ٢٪ مثلًا، كانت ستنمو بأكثر من ضعف هذا المعدل من خلال مجرد الانفتاح على التجارة الدولية.

المدهش أيضًا، أن تحليل ساكس ووارنر أوحى بأن جنْي هذه الفوائد ممكن بصرف النظر عن مدى سوء السياسات المحلية وعن ضخامة العوائق الأخرى؛ وبِناءً على ذلك لا أهمية أبدًا لرداءة الحكومة على سبيل المثال، أو لسوء تعليم قوة العمل. يمكنك أن تكون فقيرًا للغاية ولا تملك إلا صناعات قليلة، ومع ذلك كله لن يشكل هذان العاملان أي فرق يُذكر. ليس عليك سوى أن تخفض الحواجز أمام التجارة كي تحفز النمو.[8]

اعتمدت هذه النتائج اعتمادًا حاسمًا على الأسلوب الذي استخدمه ساكس ووارنر في تصنيف البلدان إلى «منفتحة» و«منغلقة».[9] على سبيل المثال، اعتبرا أن بلدانًا سريعة النمو مثل كوريا الجنوبية وتايوان وإندونيسيا وموريشيوس «منفتحة»، على الرغم من أنها ظلت تفرض حواجز مرتفعة أمام الواردات حتى الثمانينيات، ولم تخفض هذه الحواجز إلا بعد أن اكتسبت قدرات تصنيعية كبيرة. حتى ساكس نفسه بدا أن له رأيًا أكثر دقة، حينما أولى تركيزًا على أهمية تشجيع الصادرات المصنَّعة أكثر من التركيز على تحرير التجارة نفسه.[10] ومع ذلك، لم يكن ذلك هو ما جرى التركيز عليه في التحليل الإحصائي؛ إذ كانت الرسالة التي وجدها التكنوقراط وصناع القرار في البحث واضحة ومباشرة: إذا كنت ترغب في اللحاق بمستويات المعيشة في الدول المتقدمة، فما من وسيلة أكثر فعالية لتحقيق ذلك من خفض تعريفاتك الجمركية على الواردات وتخفيف القيود الأخرى المفروضة على التجارة.[11]

كان التحوُّل كاملًا بدرجة جعلت من الصعب فهم السبب في أن الجيل السابق من الاقتصاديين كان شديد التشكك في التجارة وشديد الترحيب بالتدخل الحكومي. وفي مقال يحتفي بالتوافق الجديد، تتساءل آن كروجر — وهي واحدة من أهم من صمموا هذا التوافق — كيف أمكن «التخلي دون أدنى اكتراث» عن مبدأ الميزة النسبية؟ وكتبت: «في الوقت الحاضر، لا أكاد أتصور أن قطاعًا كبيرًا كهذا من خبراء الاقتصاد جنح جنوحًا هائلًا كهذا عن المبادئ الأساسية للتجارة الدولية.»[12] لم يكن أي اقتصادي غربي بارز في مكانة مهنية جيدة خلال الثمانينيات والتسعينيات ليحلم مجرد حلم بأن يقترح على الملأ خطة كخطة جيمس ميد، وإلا اعتُبر مؤيدًا مهووسًا للحمائية.

أصبحت الدراسة التي أجراها ساكس ووارنر وغيرها من الدراسات — التي أُجريَ كثير منها في البنك الدولي — سلاحًا قويًّا تستخدمه الحملة التي كانت تقودها وكالات التنمية بالتعاون مع التكنوقراط من أجل إعادة تشكيل استراتيجيات التنمية؛ فقد دعمت هذه الوكالات التوجه المحموم نحو العولمة لدى صناع السياسة في البلدان النامية. وتعامل

التوافق الجديد مع التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي باعتبارهما المعيارَين الأساسيَّين للحكم على كفاءة السياسات الاجتماعية والاقتصادية المحلية، وهذا تشوُّه جوهري ناجم عن السعي المهووس إلى بلوغ العولمة المفرطة. كانت أفضل حجة يمكن استخدامها لعلاج أي اعتلال محلي — سواء انتشار الجريمة والفساد أو تهالك البنية التحتية أو انخفاض المهارات — هي التحذير من أنه يحبط التكامل مع الاقتصاد العالمي؛[13] إذ يكفي فقط أن يورِد صُناع السياسة في حديثهم ذِكر «معنويات المستثمرين الأجانب» أو «القدرة التنافسية في الأسواق العالمية»، كي يخطفوا الانتباه؛ فقد صار السعي إلى العولمة بديلًا عن استراتيجية التنمية، وغاية في حد ذاته، لا فرصة يتعين استغلالها استغلالًا استراتيجيًّا.

وقد تعالت أصوات متشككة في الأوساط الأكاديمية، لكن في العالم الحقيقي، قليلون من اهتموا بالتصدي لهوس العولمة هذا. كان من الممكن أن يتحدث العديد من الاقتصاديين في اجتماعاتهم الخاصة بأن الدراسات التي تؤكد أن انفتاح التجارة له الفضل في نتائج النمو الهائل هذه؛ تفتقر إلى المصداقية. لكن أيًّا منهم لم يرغب في أن يبدوَ كمن يتسامح مع الحمائية. قد يكون التنقيحيون، الذين تحوَّلوا إلى تشجيع الانفتاح الكامل، قد بالغوا كثيرًا في تقديرهم آثار النمو الناجمة عن تحرير التجارة، لكن ماذا في ذلك؟ ربما صارت استراتيجيات التنمية تركز إلى حدٍّ مبالَغ فيه على السياسات والاتفاقات التجارية، لكن مرة أخرى، ما المشكلة؟ إن أي توجُّه نحو سياسات الانفتاح التجاري كان يعد بالضرورة أمرًا جيدًا.

حينما قدمتُ تحليلًا نقديًّا لبحث ساكس ووارنر وأبحاث أخرى مماثلة أمام مجموعة من الأكاديميين عام ٢٠٠٠، كان رد الفعل دلاليًّا معبرًا؛ إذ قاطعني اقتصادي بارز بسؤاله: «لماذا تفعل هذا؟» فشعرت بالارتباك. كان هؤلاء الاقتصاديون من هواة الجدل، وكنت معتادًا على أن توجَّه لي أسئلة بشأن أدلتي أو الأساليب البحثية التي استخدمتها، لكنني لم أواجِه كل هذا القدر من التشكك من قبل. لقد أصبحت الفكرة القائلة إن التجارة الحرة محرك للنمو كالعقيدة المقدسة التي لو حاول شخص أن يعيد النظر في صحة أدلتها لصار من اللازم التشكك في دوافعه لذلك.[14]

(٤) عندما تكون المظاهر خادعة

راقت أصولية التجارة لكثيرين لأن الشواهد التي ظهرت بعد الحرب بدت ظاهريًّا وكأنها تدعمها، لكن النجاح الهائل الذي حققته كوريا الجنوبية، وتايوان، وغيرهما من دول شرق آسيا وجنوبها الشرقي في الأسواق العالمية؛ دفن الفكرة التي كانت شائعة في الخمسينيات والستينيات، والتي تقول إن الشركات الصناعية الناشئة في الدول الفقيرة لن تتجاوب مع الحوافز التجارية، أو ستظل ضعيفة جدًّا بدرجة لا تؤهلها لأن تزدهر في الأسواق العالمية. حتى ميد نفسه كان شديد التشاؤم حيال آفاق التصدير في موريشيوس. لكن التنقيحيين تمادَوْا أكثر؛ فقد فسروا تجربة شرق آسيا على أنها انتصار للأسواق على الحكومة وانتصار للتجارة الحرة على التجارة الخاضعة لضوابط. فجرى إغفال كثير من تدخلات الدولة أو اعتُبرت بلا قيمة؛ إذ أدَّت إلى نتائج مماثلة لتلك التي كانت الأسواق ستنتجها لو كانت تُركت لتتحرك وفق آلياتها الخاصة دون تدخُّل.[15] وكملاذ أخير، قال التنقيحيون إن اقتصادات شرق آسيا كانت ستنمو بسرعة أكبر بعدُ لولا تأثير التدخلات الحكومية. لكننا رأينا ما واجهه هذا المنظور من تعقيدات حينما شهدنا تقرير البنك الدولي عن «معجزة شرق آسيا» في الفصل السابق.

ثَمَّةَ أمر مُشكِل آخر تمثَّل في الخطأ في تشخيص تجربة دول مثل البرازيل والمكسيك وتركيا، التي اتبعت استراتيجيات ركزت أكثر على السوق المحلية. فعلى عكس دول شرق آسيا أو موريشيوس، لم تبذل هذه البلدان سوى جهد قليل كي تدفع شركاتها للتصدير، واعتمدت في الأغلب على السوق المحلية لدعم النمو. وقد أبقت على أنظمة تجارية شديدة التقييد حتى وقت متأخر من الثمانينيات. وهذه هي استراتيجية «التصنيع لإحلال الواردات»، التي أصبحت النموذج السائد في أمريكا اللاتينية، والشرق الأوسط، وأفريقيا، وأجزاء من آسيا (لا سيما الهند) منذ الثلاثينيات وبعد نيل الاستقلال. وكما يوحي اسم الاستراتيجية، كانت تركز في بادئ الأمر على إحلال السلع التي كانت تُستورد من قبلُ بسلع استهلاكية بسيطة، ثم بعد ذلك صار إنتاجها المحلي يحل محل سلع رأسمالية أكثر تطورًا. لم يكن هذا الهدف ليتحقق إلا من خلال مجموعة من الإجراءات التدخلية الحكومية، في شكل الحماية من الواردات والدعم الحكومي للائتمان، والحوافز الضريبية، والاستثمار العام. ولم تكن هذه الاستراتيجية تركز كثيرًا على ضرورة تمكُّن الشركات المحلية من التصدير والمنافسة في الأسواق العالمية أو تثق كثيرًا بأن ذلك سيتحقق.

رسم التنقيحيون صورة قاتمة لسجل هذه الاستراتيجية؛ فقالوا إن هذه البلدان عرقلت تنميتها بشدة نتيجةً لعدم استفادتها من الأسواق العالمية، ومنْحها دورًا بالغ الكبر للحكومة. مرة أخرى، هذا التصوير مبالغ فيه. وللتأكيد على صحة وجهة نظرهم، لم يكن هناك ما هو أسهل من التنقيب عن قصص مروعة عن تجاوزات الحمائية وتدخلات الدولة لسردها؛ ففي بعض الحالات، حدث أن شوهت الحواجز الجمركية حوافز الاستثمار إلى درجة أن أصحاب المشاريع الخاصة اكتشفوا أن من المربح إقامة مصانع حيثما تتوافر مدخلات الإنتاج التي يستخدمونها بتكلفة تفوق قيمة ما ينتجونه.[16] وقد كان أداء بعض البلدان، لا سيما الأرجنتين والهند، ضعيفًا بالفعل.

ومع ذلك، كان تاريخ استراتيجية «التصنيع لإحلال الواردات» بوجه عام مثيرًا للإعجاب بحق؛ فقد شهدت البرازيل والمكسيك وتركيا، وعشرات من الدول النامية الأخرى في أمريكا اللاتينية والشرق الأوسط وأفريقيا؛ معدلات نمو اقتصادي في ظل هذه الاستراتيجية أسرع بكثير من سرعتها في أي وقتٍ مضى على امتداد تاريخها الاقتصادي؛ إذ نمت أمريكا اللاتينية بمعدل سنوي تجاوز ٢٫٥٪ في الفترة بين عام ١٩٤٥ ومطلع الثمانينيات — وهي وتيرة نمو تفوق بكثير ما سجَّلته المنطقة من معدلات نمو منذ عام ١٩٩٠ (١٫٩٪).[17] ونما أيضًا بضعة وعشرون بلدًا من بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى بعد استقلاله نموًّا سريعًا في الفترة بين منتصف السبعينيات حتى آخرها.

كان التصنيع هو ما دفع هذا الأداء قدمًا. شهدت البلدان التي اعتمدت الاستراتيجية زيادة سريعة في نمو الإنتاجية بعد أن نوَّعت اقتصاداتها وخرجت من دائرة الزراعة التقليدية إلى مجال الصناعات التحويلية. ومما يثير الدهشة، أن أفضل ما لدينا من دراسات يشير إلى أن الإنتاجية نمت في كافة الأصعدة الاقتصادية خلال الستينيات والسبعينيات في بلدان أمريكا اللاتينية التي كانت تنتهج استراتيجية «التصنيع لإحلال الواردات»، بوتيرة أسرع من نمو بلدان شرق آسيا التي كانت متوجهة نحو التصدير.[18] صحيح أن اقتصادات أمريكا اللاتينية توسعت بوتيرة أبطأ من وتيرة توسع نظيرتها في شرق آسيا، لكن هذا لم يكن لأنها تقدمت تكنولوجيًّا بوتيرة أبطأ، بل لأن الجزء الذي استثمرته من دخلها القومي كان أقل. لم تتمكن أمريكا اللاتينية من تحقيق هذه المعدلات الإنتاجية مجددًا على الرغم من (أو ربما بسبب) اعتمادها التحرير الاقتصادي والاندماج السريع في الاقتصاد العالمي على مدى عقدين. فقد حدث أن اتجهت بعض بلدان «التصنيع لإحلال الواردات»، لا سيما البرازيل، نحو الأسواق العالمية خلال السبعينيات

بفضل ما لديها من تصنيع. وحتى في المناطق التي لم تؤتِ فيها استراتيجية الإحلال ثمارها المرجوَّة، غالبًا ما تركت إرثًا من القدرات الصناعية التي ستتبين فائدتها العظيمة في وقتٍ لاحق؛ ففي الهند على سبيل المثال، تحوَّلت الشركات التي شملتها حماية الدولة في مجالات المنتجات الدوائية وقطع غيار السيارات والمعادن الأساسية في نهاية الأمر إلى شركات عالمية المستوى، وصار المهندسون العاملون في شركات الإلكترونيات المملوكة للدولة يشكلون العمود الفقري لكثير من شركات تكنولوجيا المعلومات التي نمت في بنجالور، المنافس الهندي لوادي السليكون.[19]

كان ارتباط استراتيجية «التصنيع لإحلال الواردات» بأزمة الديون التي اجتاحت أمريكا اللاتينية عام ١٩٨٢ سببًا جزئيًّا في اكتسابها سمعة سيئة؛ فقد اعتبر التنقيحيون الأزمة ناتجًا ثانويًّا من نتائجها، وفسروا ذلك على النحو التالي: إن إفراط الدولة في التدخل أسفر عن اختلالات مالية وخارجية كبيرة، وفي الوقت نفسه أدَّى عدم القدرة على توليد عائدات من الصادرات إلى زيادة صعوبة التأقلم مع التوقف المفاجئ في تدفقات رأس المال. لكن هذا التفسير الذي تردد كثيرًا تشوبه عيوب كبيرة.

وقد نجحت بعض الدول الأكثر تحمسًا لاستراتيجية «التصنيع لإحلال الواردات» في تجنُّب التورط في أزمة الديون. ولنضرب مثلًا بالهند. أثَّرت سياسات الهند تأثيرًا كبيرًا على وضع النشاط الاقتصادي، لكنها لم تُحدث فوضى على صعيد توازنات الاقتصاد الكلي — أعني التوازن بين الإيرادات والنفقات — أو على صعيد التمويل الأجنبي. وحينما أصبح التوسع المالي الذي شهدته الهند في أواخر الثمانينيات ينذر بأزمة على غرار أزمة أمريكا اللاتينية، سارع سياسيو الهند بتعديل سياسات الاقتصاد الكلي، وهذا ما لم يفعله السياسيون في نظيراتها في أمريكا اللاتينية. في الواقع، ما من شيء في استراتيجية إحلال الواردات يزيد احتمالية وقوع أزمة ديون خارجية.

وكذلك التوجه نحو الخارج لا علاقة له بتقليل احتمالية وقوع مثل هذه الأزمات؛ فالأزمة المالية الآسيوية عام ١٩٩٧ والأزمة الأرجنتينية في ٢٠٠١–٢٠٠٢ وقعتا لاقتصادات لم تعد تعتمد سياسات إحلال الواردات — شرق آسيا في الستينيات والأرجنتين في التسعينيات — وكانت بالغة الانفتاح على التجارة الدولية وقت وقوع أزمتها. لكن الانفتاح لم يقدم شيئًا يُذكر لحماية البلدان المتضررة من الضربة التي تعرضت لها. وكما رأينا من قبل، الأزمات المالية لها آلياتها الخاصة ولا تميز بالضرورة بين البلدان ذات الاستراتيجيات التجارية المختلفة.

(٥) البحث عن إجماع يخلف «إجماع واشنطن»

اليوم، بات إجماع واشنطن «بضاعة معطوبة»، كما سبق أن أقرَّ جون ويليامسون بذلك منذ عام ٢٠٠٢.[20] لم يكن السبب الوحيد وراء سوء سمعته المعارضة الأيديولوجية التي استنفرها في جبهة اليسار السياسي، بل الأهم من ذلك سِجل نتائجه الاقتصادية الذي خيب الآمال. كان ساكس ووارنر قد كتبا في مقالهما عام ١٩٩٥: «إننا لا نجد حالات من شأنها أن تدعم القلق المتكرر من أن أي بلد يمكن أن ينفتح ومع ذلك يفشل في النمو.»[21] قد يكون ادِّعاؤهم صحيحًا في ذلك الوقت، لكن لاحقًا ظهر من الأدلة ما يتناقض معه تناقضًا واضحًا؛ فقد آل أمر أغلب دول أمريكا اللاتينية وغيرها من الدول التي نبذت «التصنيع لإحلال الواردات»، كي تتبنَّى ما جاء في إجماع واشنطن، إلى انخفاض كبير في معدلات نموها. وبالنظر إلى مدى تضليل سياسات إحلال الواردات بمقاييس اليوم، سبَّب هذا إحراجًا شديدًا لأنصار إجماع واشنطن؛ ومن ثَمَّ لا بد من تقديم الكثير من التفسيرات كي يتماشى النهج الذي دعا إليه التنقيحيون مع ما ظهر في النهاية من نتائج مخيبة للآمال.[22] حتى جيفري ساكس نفسه سارع بإنكار أي تأكيد على أن الانفتاح التجاري وحده يمكن أن يحقق النمو السريع أو حتى يشكل ضرورة أساسية لذلك. ونتيجةً لطول المدة التي قضاها في أفريقيا، فقد ركَّز فيما بعدُ أكثر فأكثر على القيود المحلية التي تعوق التنمية مثل: انخفاض مستويات التعليم، وسوء مستويات الصحة، وتدهور الإنتاجية الزراعية، وعدم كفاية الاستثمار في البنية التحتية العامة.[23]

خلَّف فشل إجماع واشنطن الاقتصاديين في مواجهة مشكلة محيرة؛ فالامتناع عن إجراء الإصلاحات التي حددوها في أجندتهم لم يكن خيارًا محببًا بالنسبة إليهم؛ حيث لا يزال تحرير التجارة وإزالة القيود والخصخصة، وغيرها من الإصلاحات المقترحة، إصلاحات معقولة تمامًا؛ فهي تستطيع أن تجعل سياسات الدول الفقيرة تبدو أشبه بسياسات اقتصادات السوق المتقدمة. والرفض المباشر لهذه الإصلاحات كان سيدفع الاقتصاديين إلى التخلي عن بعض أكثر مبادئهم أصولية؛ إذنْ فالمشكلة التي تواجه إجماع واشنطن لا بد أنها تكمن في مكان آخر.

تمثَّل إصلاح إجماع واشنطن في الإبقاء عليه لكن مع توسيع نطاقه بحيث يشمل مجموعة واسعة من الإصلاحات الإضافية. من هذا المنظور لم يكن هناك عيب يشوب إجماع واشنطن نفسه، لكنه لم يكن طموحًا بما فيه الكفاية وحسب. ومضى هذا الرأي يقول إن الفشل أظهر أن هناك حاجة إلى إصلاحات مؤسسية أكثر عمقًا بكثير كي نضمن

أن يؤتيَ إجماع واشنطن ثماره التي جرى الحديث عنها. وقد تضمَّن تقرير صندوق النقد الدولي عام ٢٠٠٥ شكوى من أن الإصلاحات الفعلية التي أُجريت لم تكن منتظمة أو مكتملة، يقول نص التقرير: «لقد تم إحراز قدر أكبر من التقدم من خلال تدابير منخفضة التكاليف على نحوٍ واضح — مثل الخصخصة — إذا ما قورنت بالإصلاحات التي كانت تَعِدُ بتحقق قدرٍ أكبر من الفوائد الطويلة الأمد، مثل تطوير مؤسسات سوق العمالة وتعزيز النظامَين القانوني والقضائي.»[24] عبَّرت آن كروجر عن الرأي الوارد في التقرير في عنوان المحاضرة التي ألقتها عام ٢٠٠٤، الذي وصف إجماع واشنطن بأنه: «قصد خيرًا، ولم يُجرَّب بما فيه الكفاية، وفشل كثيرًا.»[25]

ذهب هذا الرأي إلى أن البلدان النامية عليها أن تعمل بمزيد من الجد؛ فخفض التعريفات الجمركية على الواردات وإزالة الحواجز أمام التجارة ليس كافيًا، بل يجب أن تكون سياسات التجارة المفتوحة قائمة على إصلاحات واسعة النطاق في مجال الإدارة العامة، من خلال «مرونة» سوق العمل، واتفاقيات التجارة الدولية. كان لا بد من ترسيخ استقرار الاقتصاد الكلي عن طريق إصلاح المؤسسات المالية، ومنح البنوك المركزية الاستقلالية، وبالطبع، اتباع سياسة أفضل؛ فمراعاة حقوق الملكية تتطلب تطبيق إصلاحات واسعة في الحكم وفي النظم القانونية. أُضيفت إلى ذلك كله قائمة طويلة من المتطلبات في المجالات التنظيمية والإشرافية ومجالات الاقتصاد الكلي لضمان تحرر تدفقات رأس المال. وتلقى صُناع السياسة قائمة ممتدة بالإصلاحات، التي تطلَّب كثير منها إجراء تغييرات مؤسسية استغرق إجراؤها في الدول المتقدمة عقودًا إن لم يكن قرونًا.

حملت الإصلاحات الجديدة اسم «الجيل الثاني من الإصلاحات»، لتمييزها عن التوصيات الأقل تعقيدًا التي سبقتها. فيما بعدُ ستتحول هذه الإصلاحات إلى أجندة واسعة النطاق وطموحة على نحوٍ غير معقول تحت عنوان عام هو: «إصلاحات الحوكمة». لم تقدم هذه الأجندة المفتوحة عونًا يُذكر لصُناع السياسة في بلدان العالم النامي. فإخبار البلدان الفقيرة في أفريقيا أو أمريكا اللاتينية بأنها ينبغي أن تضع نصب أعينها مؤسسات الولايات المتحدة أو السويد كي تحذوَ حذوها مثل إخبارها بأن السبيل الوحيد لتحقيق التقدم هو أن تصبح متقدمة. وهذه ليست مشورة مفيدة على الإطلاق فيما يتعلق بالسياسة؛ إلا أنها تشكل تغطية ممتازة يمكن اللجوء إليها لتبرير إخفاق المشورة. وكما قال أحد مؤيدي الإصلاح التجاري: «لا شك أن الانفتاح على التجارة ليس

كافيًا وحده لتعزيز النمو؛ فمن الضروري أيضًا توافر الاستقرار السياسي واستقرار سياسات الاقتصاد الكلي «وغيرها من السياسات»» (استخدمت الخط الأسود العريض هنا للتوضيح).[26] وهكذا، يجب في نهاية الأمر أن يكون هناك دائمًا أمرٌ ما يجعل اللوم من نصيب متلقي المشورة لأنه قصَّر في أداء هذا الأمر على النحو الصحيح.

في حين ركز البنك الدولي ومعظم خبراء اقتصاد التنمية على توسيع نطاق إجماع واشنطن وتضخيمه، اتخذت جهود أخرى مركزها الأمم المتحدة مسارًا مختلفًا؛ فقد أعلن «مشروع الأمم المتحدة للألفية»، الذي يرأسه جيفري ساكس، رفضه الصريح لإجماع واشنطن، وأوصى بإقامة استثمارات عامة ضخمة في مجالَي الصحة والبنية التحتية لأفريقيا، بتمويل من المساعدات الأجنبية. ووضعت «الأهداف الإنمائية للألفية» التابعة للأمم المتحدة — وهو مخطط إنمائي وافقت عليه دول العالم عام ٢٠٠٠ — أهدافًا محددة لتحقيقها بحلول عام ٢٠١٥، شملت تقليل عدد من يعانون من الفقر المدقع إلى النصف (أولئك الذين يقل دخلهم اليومي عن دولار واحد)، ووقف انتشار فيروس نقص المناعة البشرية/الإيدز، وتوفير حصول الجميع على التعليم الأساسي.

على النقيض من هذا النهج الشمولي الذي يتضمن قائمة طويلة جدًّا من الإصلاحات، حاول آخرون ابتكار إصلاح كبير جديد. في هذه المرة، لم تكن الفكرة الكبيرة التي اعتملت في أذهان القنافذ هي التجارة، كان لا بد من فكرة أخرى جديدة. لكن استدلالهم اتخذ الشكل المعتاد لتفكير القنافذ، على النحو التالي: «السبب الرئيس في فقر الدول الفقيرة أنها تفتقر إلى س؛ ومن ثَمَّ، إذا وفَّرنا لها س، فسنحل مشكلة الفقر في العالم.» من وجهة نظر الناشط والخبير الاقتصادي البيروفي هرناندو دي سوتو، كان س يمثل: قوانين رسمية تضمن ملكية الممتلكات. كان يعتقد أننا إذا أعطينا الفقراء أوراقًا تعطيهم حقوق ملكية قانونية لمنازلهم أو أراضيهم، فسنكون بذلك قد حوَّلناهم إلى أصحاب أعمال ورأسماليين ناجحين.[27] أما بالنسبة إلى الاقتصادي والمصرفي البنجلاديشي محمد يونس، فكان س يمثل القروض؛ إذ كان يعتقد أننا إذا منحنا كل صاحب مشروع قرضًا صغيرًا (قرضًا متناهيَ الصغر) فسوف نكون بذلك قد أطلقنا شرارة عملية النمو والتنمية بادئين من أدنى الطبقات.[28] أوحت هاتان الفكرتان بنشوء تحركات نشطة، وطبَّقتهما أعداد كبيرة من الناس في جميع أنحاء العالم.

وبالرغم من الاختلافات الواضحة بين كل هذه الاستراتيجيات، إلا أنها جميعًا ترى أن البلدان النامية تعاني العلل نفسها وتتطلب بوجه عام علاجًا مماثلًا، وأننا نملك دراية

كافية بنوع العلاجات؛ بحيث نبذل جهودًا جريئة وطموحة، ومكلفة في كثير من الأحيان، من أجل القضاء على الفقر في العالم. قد لا يكون كل هذا صحيحًا بالضرورة؛ فرغم كل شيء، كانت إخفاقات الجهود الحكومية والدولية لدفع عجلة التنمية أكثر من نجاحاتها. وقد يذهب منظور آخر أقل يقينًا وغرورًا إلى أننا لا ندري الكثير عما يمكن أن يعود بالنفع في مختلِف الظروف والسياقات وعن السبب في نفعه أو عدمه.

طرح ويليام إيسترلي، الخبير الاقتصادي السابق في البنك الدولي وعدو المساعدات الأجنبية، أكثر أشكال هذا النهج الفكري تطرفًا؛ إذ أكد أن من غير المجدي على الإطلاق محاولة فرض التنمية بالقوة من فوق، أي من جانب الدولة، من خلال تنفيذ مخطط ضخم حلم به الخبراء في الأوساط الأكاديمية أو السياسيون في أروقة واشنطن.[29] فخبراء التنمية ليس لديهم أي شيء مفيد يمكنهم أن ينصحوا به صُناع السياسة، ربما باستثناء كيفية تجنُّب ارتكاب الأخطاء الجسيمة. وأفضل ما يمكننا فعله هو أن نضمن ألا تقف الدولة المفرطة في الاعتداد بقراراتها وفي تدخُّلها حجرَ عثرة في طريق التنمية من الأدنى إلى الأعلى.

إن انتظار حدوث التنمية من تلقاء نفسها سيستغرق وقتًا طويلًا جدًّا، في هذا العالم الذي تستطيع فيه العولمة أن تحكم عليك بمنتهى السهولة بأن تعتمد على تصدير السلع الأساسية، مثلما تعزز بمنتهى السهولة أيضًا النمو السريع من خلال التصنيع؛ لذا فإن رأي إيسترلي يبعث على اليأس لا الأمل. لكن لحسن الحظ، ثَمَّةَ حل وسط يمكن اللجوء إليه.

(٦) استخدام استراتيجيات تنمية مختلفة للبلدان المختلفة

قبل بضع سنوات، في زيارة لي إلى أحد بلدان أمريكا اللاتينية، قال لي وزير اقتصاد متفاخر إن حكومته أنجزت بالفعل كل إصلاحات الجيل الثاني، وإنها الآن على وشك الشروع في تنفيذ «إصلاحات الجيل الثالث». فقد انفتح الاقتصاد على التجارة وعلى تدفقات رءوس الأموال، وأُزيلت القيود المفروضة على الأسواق، وخصخصت مشروعات القطاع العام، وعولجت اختلالات الاقتصاد الكلي. أما النظام الضريبي، والأنظمة المصرفية، ومؤسسات الضمان الاجتماعي، والقوانين المالية، وإصلاح النظام القضائي، فقد تكيفت جميعًا بحيث تتماشى مع معايير «الممارسة المُثلى». وباتت أسواق العمل «مرنة» للغاية؛ ما يعني أنها تحررت من أية قيود. ومع ذلك لم يكن الاقتصاد ينمو. فما هي المشكلة؟ هل كان

السبب أنه لم تُنفذ كل الإصلاحات الضرورية بعد، أم أن شيئًا آخر أكثر جوهرية يشوب استراتيجية التنمية المطبقة؟

جسدت الصعوبة التي واجهها هذا البلد مواطن الخلل في نهج قائمة الإصلاحات المعدة سابقًا؛ إذ تفترض أجندة الإصلاحات أن جميع الدول النامية تعاني من المشكلات نفسها، وأن جميع هذه المشكلات متساوية الخطورة. وهذا يجعل منها برنامجًا جاهزًا وتعميميًّا يعجز عن استهداف أزمات الاقتصاد الأكثر حدة. وما تفعله في أحسن الأحوال هو أنها قد تدفع صُناع القرار السياسي إلى تفريق أنفسهم من أجل تحقيق مجموعة كبيرة من الإصلاحات الطموحة للغاية. أما في أسوأ الأحوال، فيمكنها أن تأتيَ بنتائج عكسية حينما تؤدي الإصلاحات الحسنة النية في نهاية الأمر إلى تفاقم المشكلات التي يعاني منها الاقتصاد في قطاعات أخرى.

وما إن نبدأ في التفكير في مشكلات بعينها وفيما لها من أهمية نسبية، حتى نكون في الواقع في طريقنا إلى التوصل إلى استراتيجية أكثر فعالية للنمو، تقوم على النهج الثعالبي الأكثر عمليةً واتصالًا بالواقع. هب أن لديك سيارة قديمة خربة لم تعد تعمل، إذا أضفت إليها مصدات جديدة، وتشكيلة مصابيح أمامية، وطبقة لامعة من الطلاء، ومحركًا أكثر قوة؛ فهذا كله ربما يجعلها تبدو وكأنها سيارة مثالية. لكن لا يبدو أن هذه التحسينات سوف تجعلها تعمل. قد يكون من الأفضل لك بكثير أن تحاول تحديد مصدر المشكلة المباشر في هذه السيارة. فإذا كانت المشكلة ثقبًا في إطار السيارة، فلتُبدِّل الإطار ثم تشرع في قيادتها. وإذا كانت المشكلة في نظام الإشعال، فلتصلحه. وبعد ذلك، ربما تحتاج السيارة مصابيح أمامية جديدة وطبقة لامعة من الطلاء، وربما محركًا جديدًا أيضًا. لكنك تستطيع حينئذٍ أن تقود السيارة لمزيد من الأميال الإضافية، وبتكلفة أقل، إذا عالجت كل مشكلة على حدة، الواحدة تلو الأخرى، بدلًا من أن تُجريَ قائمة طويلة من التجديدات التي اقترحها عليك ميكانيكي لم يقم حتى بفحص السيارة.

يسري هذا المثال أيضًا على استراتيجيات النمو؛ فالبلدان الفقيرة تعاني أوجه قصور متعددة، لكن لا حاجة إلى علاج هذه الأوجه جميعًا في الوقت نفسه كي يتسنَّى لاقتصاداتها أن تتمتع بنمو سريع لفترةٍ من الوقت. الفكرة الأساسية هنا هي تحديد أشد المعوقات التي تمنع أصحاب الأعمال من الاستثمار في الصناعات الحديثة والخدمات التي تحفز نمو الاقتصاد. قد تكون أشد المشكلات إلحاحًا متمثلة في نقص التمويل، أو أن الممارسات الحكومية (مثل فرض الضرائب الباهظة أو شيوع الفساد) هي التي تثبط

أرباح مشاريع القطاع الخاص، أو قد تكون المشكلة في ارتفاع معدلات التضخم أو الدَّين العام مما يزيد نسبة المخاطرة عند إقامة المشاريع. أو ربما تكون التأثيرات المعرفية غير المباشرة المستمدة من ممارسة الصناعات الوليدة هي التي تحرم رجال الأعمال في القطاع الخاص من جنْي كامل القيمة الاجتماعية التي تعود بها استثماراتهم.[30]

كل معوق من هذه المعوقات، فضلًا عن عدد لا حصر له تقريبًا من المعوقات الأخرى الممكنة، يستلزم اتباع نهج مختلف. على سبيل المثال، إذا كان العائق الرئيسي يتمثل في أن القيود التجارية تَحُول دون حصول أصحاب المشاريع الخاصة على مدخلات الإنتاج والتكنولوجيات المستوردة، فسيشكل الانفتاح التجاري في هذه الحالة أولوية دون شك. من ناحية أخرى، إذا كانت المشكلة عدم استقرار في الاقتصاد الكلي ناجمًا عن عُجوزٍ مالية ضخمة، فسيحقق البرنامج التقليدي لإحداث الاستقرار (الذي يتضمن تخفيض الإنفاق الحكومي وزيادة الضرائب) المعجزات على صعيد النمو، حتى لو لم يُطبَّق انفتاح تجاري أو تُجرى إصلاحات مؤسسية واسعة النطاق. في هذه الحالة، قد يؤدي خفض التعريفات الجمركية على الواردات عمليًّا إلى زيادة تدهور الأمور من خلال مفاقمة العجز المالي. وقياسًا على ذلك، إذا كان العائق الرئيسي يكمن في عدم كفاية حوافز المشاريع الخاصة لأن الكثير من فوائد الاستثمارات في مجال التكنولوجيا تذهب إلى شركات أخرى، فقد تكون هناك حاجة إلى منح القطاع الخاص حزمةً ما من الحوافز. وفي هذه الحالة الأخيرة تحديدًا، تهدد التحركات الرامية إلى تحرير التجارة بتفاقم المشكلة الأساسية من خلال تخفيض ربحية الصناعة أكثر وأكثر.

تُبيِّن هذه الأمثلة كيف تتسبب السياسات، التي عادة ما تكون مرغوبة لتحسين عمل اقتصادات السوق المتقدمة، في إحداث تأثيرات عكسية ضارة في البيئة غير المثالية للدول النامية. تشكل تدفقات رءوس الأموال الدولية مجالًا هامًّا شهد هذه التأثيرات مرارًا. لكن إذا تركْنا لوهلةٍ مسألة الأزمات المالية، فسنجد أن تدفق رءوس أموال ضخمة حلٌّ عظيم حينما تكون أشد العوائق التي تعرقل الاستثمار المحلي هو عدم توافر القروض الكافية. لكن حينما يكون أشد العوائق أمام الاستثمار هو انخفاض الربحية — وهو ما يحدث في كثير من الاقتصادات الناشئة، إن لم يكن معظمها — يؤدي تدفق رأس المال إلى زيادة تفاقم المشكلة لا إلى تخفيف حدتها. فهو يؤدي إلى زيادة توافر الدولارات وانخفاض سعرها؛ الأمر الذي يحد من القدرة التنافسية للصناعات المحلية على مستوى الأسواق العالمية.[31] وهكذا، قد يكون من المنطقي زيادة تكاليف المعاملات المالية الدولية في الدول ذات الأحوال غير المثالية.

توجد طرق متنوعة يمكن من خلالها إزالة أي عائق محدد، وبعض هذه الطرق أكثر تلاؤمًا مع الظروف المحلية من سواها. فإذا كنت تريد أن تزيد توجه الاقتصاد نحو الخارج، يمكن تحقيق هذا عن طريق دعم الصادرات (كما حدث في حالتَي كوريا الجنوبية وتايوان)، أو عن طريق إنشاء منطقة لمعالجة الصادرات (كالتي في موريشيوس)، أو عن طريق إنشاء مناطق اقتصادية خاصة (كالتي في الصين)، أو عن طريق التجارة الحرة (كما هي الحال في هونج كونج). ويمكن تعزيز الصناعات المحلية من خلال منح قروض مدعومة (كوريا الجنوبية)، أو حوافز ضريبية (تايوان)، أو حماية تجارية (البرازيل والمكسيك وتركيا). ويمكن تعزيز حقوق الملكية عن طريق استيراد التشريعات القانونية الأجنبية واعتمادها (كما هي الحال في اليابان خلال فترة إصلاح ميجي) أو عن طريق تطوير القوانين المحلية القائمة (كما في الصين وفيتنام). من الضروري أن تحظى البلدان بفرصة لتجريب ترتيبات بديلة، وغير تقليدية في أغلب الأحيان؛ فاختيارك أن تصلح إطار سيارتك المثقوب بأن تبدِّله أو بأن ترتقه يتوقف على ما إذا كان لديك إطار احتياطي في صندوق سيارتك، أو كان هناك مرأب لتصليح الإطارات على مقربة منك.

في الواقع، لا ضرورة لأن تفعل الحكومات الكثير من الأمور دفعة واحدة كي تطلق العنان للنمو السريع — على الأقل لفترةٍ ما — إذا كان ما تجريه من تدابير قليلة يزيل أشد العوائق التي تواجهها. خير مثال على ذلك الأداءُ الاقتصادي الرائع للهند خلال السنوات الأخيرة. تقول أسطورة معجزة الهند الاقتصادية إن الهند انطلقت إثر موجة من التحرر الاقتصادي بدأت عام ١٩٩١. لكن تسارع النمو في الهند بدأ في واقع الأمر قبل عقد من هذا العام، منذ مطلع الثمانينيات، بإجراء إصلاحات تجريبية وصغيرة نسبيًّا ترمي إلى التراجع عن مواقف الدولة الهندية التي ظلت تعوق الأعمال التجارية على مدى فترة طويلة. بدأ حزب المؤتمر بقيادة أنديرا غاندي ثم (بعد وفاتها عام ١٩٨٤) راجيف غاندي التودد للأعمال التجارية والمنشآت الصناعية الخاصة، كان الهدف من ذلك إلى حدٍّ كبير هو إبطال التهديد السياسي الذي يواجهه حزب المؤتمر من جانب حزب جاناتا الأكثر توجهًا نحو القطاع الخاص، والذي هزم حزب المؤتمر في انتخابات ١٩٧٧.[32]

هذا التغير في المواقف، وما صاحبه من تعديلات بسيطة من جانب الحكومة المركزية — مثل خفض الضرائب على بعض المشاريع وتيسير الحصول على المدخلات المستوردة — أحدث أثرًا قويًّا ملحوظًا على النشاط الاقتصادي؛ فقد زاد معدل النمو في الهند

— الذي كان كثير من المراقبين يعتبرونه ثابتًا مسْتتبًّا — إلى أكثر من الضعف، من أقل من ٢٪ (على أساس نصيب الفرد) إلى ما يقرب من ٤٪ خلال سنوات الثمانينيات.[33] ومع ذلك، لم تُزَل سوى عقبات قليلة من سلسلة العقبات الكبيرة التي كانت تعوق نمو الهند. كان القصور البيروقراطي والروتين لا يزالان يشكلان كابوسًا، وكانت الحواجز التجارية لا تزال مرتفعة، والبنية التحتية لا تزال في حالة بالغة السوء.

إذا كان بلد ما لا يستفيد إلا بقدر ضئيل للغاية من إمكاناته، فهو لا يحتاج لأن يفعل الكثير كي يطلق العنان للنمو الاقتصادي. هكذا كانت الهند، التي راكمت بعض الإمكانيات المهمة خلال عقود طويلة شهدت قمع نشاط القطاع الخاص. وما إن تحرر القطاع الخاص، حتى بدأت الاستثمارات السابقة في الصناعة والتعليم الفني تؤتي أُكُلها. فيما بعدُ ستفتح الهند اقتصادها، لكنها، على عكس أمريكا اللاتينية، فعلت ذلك على نحوٍ حذِر وتدريجي وعقب انتعاش نموها بأكثر من عقد من الزمان.

لكن ما إن يُزال أي عائق حتى يحل مكانه آخر؛ لذا فإن النهج الانتقائي يقتضي أن تكون على استعداد لعلاج المجموعة التالية من القيود فورًا. وهذا يتطلب تطبيق سياسات مرنة، ورغبة في تغيير المسار بحسب ما تقتضيه الظروف. البلدان التي نمت نموًّا مطردًا هي التي التزمت هذه الاستراتيجية لأجل طويل. والصين، مرة أخرى، خير مثال على ذلك؛ فقد طبق الإصلاحيون السياسيون الصينيون نهجًا استراتيجيًّا وتسلسُليًّا كان يستهدف مجموعات العوائق الواحدة تلو الأخرى. فقد بدءوا بإصلاح الزراعة في أواخر السبعينيات، ثم انتقلوا إلى الصناعة في الثمانينيات، ثم إلى التجارة الخارجية في التسعينيات، وهم يبذلون قصارى جهدهم الآن في قطاع التمويل. لكن قادة الصين لم يجهزوا بعد الأسس المؤسسية الكاملة اللازمة لبناء اقتصاد سوق حديث. وأبرز ما تفتقر إليه الصين هو المؤسسات السياسية النيابية. لكن قادة الصين في الوقت الراهن نجحوا على الأقل في تحويل بلادهم من اقتصاد فاشل إلى اقتصاد متوسط الدخل، وخلَّصوا نصف مليار إنسان من براثن الفقر المدقع.

من قبيل المفارقة والأسف أن قواعد العولمة تطوَّرت على نحوٍ صعَّب — ولم يسهِّل — على بلدان أخرى محاكاة النجاح الذي حققته دول مثل موريشيوس وكوريا الجنوبية وتايوان والهند والصين؛ فقواعد منظمة التجارة العالمية، وممارسات صندوق النقد الدولي، وتوصيات مستشاري السياسة الغربيين أحدثت تأثيرًا شاملًا قلَّص حيز السياسات الذي كان سيمنح فرصة لابتكار مناهج محلية متعاقبة مماثلة وتطبيقها؛ وكل هذا باسم نشر فوائد العولمة.

(٧) مأزق جنوب أفريقيا

عقب ما يقرب من نصف قرن من زيارة ميد لموريشيوس، تلقيتُ ومجموعة من الزملاء دعوة من وزير المالية في جنوب أفريقيا في ذلك الوقت، تريفور مانويل، كي نساعد في تطوير استراتيجية لنمو البلاد. وعلى الرغم من أن مانويل، الذي كان زعيم مقاومة قبل ذلك، هو الذي ثقَّف نفسه بنفسه في مجال الاقتصاد، كان مع ذلك على دراية واسعة بالمؤلفات الاقتصادية إلى حد أنه كان يستطيع أن يستشهد بأجزاء من آخر أبحاثي التي صدرت في غضون أيام من نشرها على شبكة الإنترنت. كان يدرك أن أداء جنوب أفريقيا دون المستوى نسبيًّا إذا ما قورن بأداء الدول الأخرى وبما تملكه من إمكانات.

لا شك أن حالة جنوب أفريقيا عام ٢٠٠٥ كانت تختلف اختلافًا كبيرًا عن حالة موريشيوس عام ١٩٦٠؛ فقد كانت دولة متوسطة الدخل ذات اقتصاد متنوع إلى حدٍّ ما، وكانت مندمجة بدرجة كبيرة مع الأسواق العالمية، وتتمتع بقطاع مالي متطور. لكن التحديَ الرئيسي الذي واجهته جنوب أفريقيا هو نفسه الذي واجهته موريشيوس: كيف يمكن توفير الوظائف اللازمة لتشغيل الفائض الكبير من العمال ذوي المهارات المتدنية؟

كانت جنوب أفريقيا قد مرت بتحوُّل سياسي واقتصادي مهم منذ تحوُّلها الديمقراطي عام ١٩٩٤؛ فعقب انتهاء حكم الأقلية البيضاء هناك، نجحت البلاد في تجنُّب الانزلاق إلى تبادل الاتهامات اللاذعة، وعمليات إعادة توزيع سلطات لا تنتهي، والشعوبية التي تستطيع أن تدمر الاقتصاد وتحوِّل البلاد إلى ديمقراطية زائفة. نجحت حكومة حزب المؤتمر الوطني الأفريقي في تأسيس نظام مستقر وسلمي ومتوازن من الناحية العنصرية، يتميز بسجل نموذجي للحريات المدنية والحريات السياسية. وكانت سياسات جنوب أفريقيا الاقتصادية حصيفة وحذرة باتباعها التوصيات التي كانت سائدة خلال التسعينيات؛ فانفتح الاقتصاد على التجارة وتدفقات رأس المال، وانتهجت الحكومة سياسات مالية حذرة، وركز البنك المركزي الذي كان يحظى باستقلالية على مكافحة التضخم.

لو كان العالم عادلًا لتمخض هذا القدر الهائل من الانضباط السياسي والصواب الاقتصادي عن ازدهار الاقتصاد في جنوب أفريقيا بدرجة تجعله يحقق التشغيل الكامل للعمالة. لكن مع الأسف، كانت معدلات النمو هزيلة منذ عام ١٩٩٤، بأقل من ٢٪ سنويًّا لكل فرد، وظلت الاستثمارات الخاصة قليلة، وفوق ذلك كله، ارتفعت معدلات البطالة إلى ٢٦٪. وبإضافة عدد العمال المحبَطين (أي العمال الذين يئسوا من الحصول على فرصة

عمل وتوقفوا عن البحث عنها، وهؤلاء لا يدرجون عادة في إحصاءات قوة العمل المدنية)، بلغ معدل البطالة نحو ٤٠٪. هذان المعدلان من أعلى معدلات البطالة التي سُجلت على الإطلاق. تركزت النسبة الأكبر للبطالة، كما هو متوقع، في صفوف الشباب، والأشخاص غير المهرة، والمواطنين السود.

لم يكن الاقتصاد قادرًا على توليد ما يكفي من فرص العمل بأجور معقولة لعدد كبير من الباحثين عن وظيفة، سواء الوافدون الجدد إلى سوق العمل، أو العمال المسرَّحون من عملهم في القطاعات التي تشهد تقلصًا (التعدين والزراعة). كان عدم التوافق بين الارتفاع البطيء في الطلب على اليد العاملة والارتفاع السريع في المعروض من الأيدي العاملة يعني وجوب أحد أمرين: إما أن تنخفض الأجور إلى الحضيض، أو أن ترتفع معدلات البطالة. اختارت حكومة جنوب أفريقيا ارتفاع معدلات البطالة، لكنها مع ذلك اعتمدت نظامًا سخيًّا إلى حدٍّ ما لمنح المساعدات المالية للعامة كي تدعم مستويات معيشة الفقراء والعاطلين عن العمل.

كان السبيل الوحيد لتوفير وظائف جيدة الأجور في المستقبل للعاطلين عن العمل هو توسيع قاعدة الإنتاج الصناعي بدرجة كبيرة. لم يكن يبدو أن الزراعة والتعدين سيعودان لسابق ازدهارهما، ولم تكن مجالات الخدمات مثل مجال التمويل (الذي حقق أداءً جيدًا بدرجة معقولة) توظِّف في الأغلب إلا العمال المهرة. وهذا جعل من الضروري زيادة ربحية قطاع التصنيع في جنوب أفريقيا؛ الأمر الذي من شأنه أن يحفز الاستثمار الخاص في هذا القطاع. باختصار، كان ينبغي أن يكون الحل مثيلًا للحل الذي كان ميد قد اقترحه في حالة موريشيوس.[34]

تعيَّن على جنوب أفريقيا أن تواجه هذا التحديَ في عالم باتت فيه قواعد اللعبة مختلفة تمامًا؛ فصعود الصين باعتبارها مصدرًا يتمتع بميزة التكلفة المنخفضة زاد كثيرًا من صعوبة التنافس في مجال التصنيع. كانت جنوب أفريقيا قد خفضت التعريفات الجمركية على الواردات، علاوةً على أن الاتفاقات الدولية جعلت من الصعب، أو المستحيل، زيادتها زيادة كبيرة. صحيح أن الحكومة دعمت بعض الصناعات التحويلية، مثل صناعة السيارات، لكن برامج المساعدات هذه كانت في الحقيقة محاولة للتخفف من قيد قانون منظمة التجارة العالمية. يضاف إلى ذلك أن البنك المركزي المستقل للبلاد والنظام الحر لتدفقات رأس المال جعلا من المستحيل مجرد التفكير في تخفيض قيمة العملة (الراند) بهدف منح دفعة لربحية صادرات التصنيع.

في النهاية، أوصيتُ أنا وزملائي بتطبيق مزيج انتقائي من السياسات. أوصينا بتشديد السياسة المالية مما سيتيح للبنك المركزي أن يخفض سعر الفائدة، ويسمح بتخفيض قيمة عملة الراند. واقترحنا تقديم دعم في شكل توفير وظائف مؤقتة للحد من التكلفة التي يتحملها أصحاب العمل في توظيف الشباب المتخرجين. وأوصينا باتباع نهج جديد للسياسة الصناعية رأينا أنه سيكون أكثر فعالية وأكثر ملاءمة للسوق، وأقل عرضة لاعتراض منظمة التجارة العالمية.

عادةً ما يشمل النهج التقليدي للسياسة الصناعية قائمة من القطاعات التي ينبغي تشجيعها إلى جانب قائمة من الأدوات اللازمة لهذا التعزيز (على سبيل المثال، الحماية الجمركية وتخفيضات في الضرائب، تقديم الدعم في مجال البحث والتطوير، وتوفير ائتمان منخفض الفائدة، وتأسيس مناطق صناعية). في المقابل، كان نهجنا يركز أكثر على إدارة العملية نفسها؛ فقد ركز على إعادة المؤسسات القائمة — مثل وزارة التجارة والصناعة أو مؤسسة التطوير الصناعي — إلى صلب الحوار بين الحكومة والأعمال التجارية. هذا الحوار سيسعى إلى تحديد العوائق والفرص المتاحة في الأنشطة الصناعية — التي أمكن معرفة عدد قليل منها من قبل — وإلى الاستجابة سريعًا للفرص التي سيحددها الحوار بمجموعة متنوعة من السياسات.[35]

هل ستعود هذه المقترحات بالفائدة؟ من الصعب التكهن بذلك. لا شك أن بعضها سيفشل، والبعض الآخر سيحتاج إلى التعديل كي يصبح فعالًا تمامًا. لكن ما يهم في نهاية المطاف هو وجود حكومة تستطيع أن تتفهم طبيعة التحدي، وتكون على استعداد لتجريب حلول مختلفة للتغلب عليه. بحلول عام ٢٠٠٩، كانت جنوب أفريقيا قد انتخبت رئيسًا جديدًا، هو جاكوب زوما، ونصَّبت حكومة جديدة. كان المسئولون الحكوميون يحذرون من خطورة التخلي عن النشاط الصناعي ويتحدثون عن السياسة الصناعية باعتبارها أهم الركائز التي ينبغي أن يقوم عليها رد فعل جنوب أفريقيا إزاء الأزمة المالية العالمية.[36]

(٨) حديث جديد عن التنمية

عام ١٧٩١ قال ألكسندر هاملتون إن من يعتقدون أن الصناعات الحديثة تتطور من تلقاء نفسها، ومن دون دعم الحكومة، مخطئون في اعتقادهم هذا.[37] وقد كانت هناك عقبات كثيرة جدًّا — أبرزها منافسة الدول الأكثر تقدمًا — عرقلت تطور هذه

الصناعات تلقائيًّا وعلى نحوٍ طبيعي في الولايات المتحدة. عارض هاملتون بالقوة نفسها من يعتقدون أن جهود الحكومة ستزيد الأمور سوءًا ولن تصلحها. لم تكن المسألة هي وجوب تدخُّل الحكومة أو عدمه، بل كيفية هذا التدخل.

لكن أصوليِّي التجارة تجاهلوا وجهات نظر هاملتون واقتصاديين آخرين كثيرين بعده. ولم يتمكنوا بالأساس من فهم طبيعة التحديات التي تواجهها الدول النامية؛ فالنمو الاقتصادي والتنمية لا يمكن تحقيقهما إلا من خلال تراكُم القدرات عبر الزمن، في مجالات عديدة تتراوح من المهارات والتقنيات إلى المؤسسات العامة. أما العولمة وحدها فلا تستطيع توليد هذه القدرات، إنما كل ما تفعله أنها تتيح للدول أن تزيد استفادتها من قدراتها التي تملكها أصلًا. وهذا هو السبب في أن الناجحين في عالم العولمة — دول شرق آسيا في عصرنا — يعززون قدراتهم الإنتاجية المحلية أولًا كي لا يقتحموا ميادين المنافسة الدولية دونما عتاد.

وتلك السياسة الصناعية، أيًّا كان اسمها، باتت مقبولة مرة أخرى — بل وضرورية — وهذا يبين بوضوح إلى أي مدًى تراجعنا عن الأصولية التجارية التي كانت سائدة في التسعينيات. لكن من السابق لأوانه أن نعلن أننا انتصرنا؛ فتعاليم الأصولية التجارية لا تزال متأصلة في قواعد منظمة التجارة العالمية وفي ممارسات المؤسسات المتعددة الأطراف الأخرى، وكذلك في وعي الكثيرين جدًّا من التكنوقراط وصناع السياسات.

وهذا يعكس إلى حدٍّ كبير عدم وجود أي فكر بديل يحظى بجاذبية معقولة؛ فالتقليد الأقدم المتعلق بالتعامل مع استراتيجية التنمية وفق مقتضيات الواقع الفعلي لا الأحوال المثالية لَهُوَ أقرب إلى نهج الثعالب منه إلى نهج القنافذ، ويملك الأساسيات اللازمة، لكنه يبدو باليًا ومستهلكًا؛ لذا يتطلب إنعاشه إعادة ضبط التوازن بين سلطة الدولة والأسواق مع الحفاظ على جوهره.

الفصل التاسع

المعضلة الثلاثية السياسية للاقتصاد العالمي

في عام ١٩٩٠، كان اقتصاد الأرجنتين يشهد أسوأ حالة من الفوضى على الإطلاق. ظلت البلاد تعاني أزمة شبه دائمة منذ السبعينيات، وتنوء تحت عبء التضخم المفرط والديون الضخمة، وتقلصت دخول الأفراد بنسبة ٢٥٪ عن مستوياتها قبل عقد من الزمن، وتوقف الاستثمار الخاص تمامًا، واستمر ارتفاع الأسعار بمعدلات غير مسبوقة، حتى بالقياس إلى معايير الطلب المرتفع للأرجنتين. وفي مارس ١٩٩٠، وصل معدل التضخم إلى أكثر من ٢٠٠٠٠٪ (سنويًّا)؛ الأمر الذي أشاع الفوضى والاضطراب. كان سكان بوينس آيرس الذين سئموا حياتهم يكافحون من أجل العيش، ويلتمسون السلوى في النكات اللاذعة؛ فمع ارتفاع الأسعار لحظة بلحظة، صاروا يقولون لأنفسهم، على الأقل أصبح استقلال سيارة أجرة أرخص من ركوب الحافلة؛ ففي سيارة الأجرة ستدفع أجرة السائق في نهاية الرحلة لا في بدايتها!

(١) هل يمكنك أن تنقذ اقتصادًا بأن تربطه بالعولمة؟

اعتقد دومينجو كافالو أنه يعرف المشكلة الحقيقية؛ فلطالما ظلت حكومات الأرجنتين تغير قواعد اللعبة متى ارتأت ذلك. لكن الحرية الزائدة عن الحد التي تمتعت بها الحكومات أدت إلى فقدانٍ كاملٍ للثقة في واضعي السياسات في الأرجنتين؛ فكان رد فعل القطاع الخاص أن سحب الاستثمارات ونفر من العملة المحلية. ولكي تستعيد الحكومة مصداقيتها لدى المستثمرين المحليين والأجانب، كان من الضروري أن تلتزم بمجموعة

واضحة من القواعد. وعلى وجه الخصوص، كانت هناك حاجة إلى انضباط نقدي صارم كي يمنع الحكومات من طبع النقود متى طاب لها ذلك.[1]

كان كافالو — الخبير الاقتصادي الحاصل على درجة الدكتوراه من جامعة هارفرد — وزيرًا للخارجية في إدارة الرئيس كارلوس منعم، وقد تسنَّت له الفرصة كي ينفِّذ خطته حينما عهد إليه منعم بمسئولية وزارة الاقتصاد في فبراير عام ١٩٩١. كان محور استراتيجية كافالو يتمثل في «قانون قابلية تحويل العملة»، الذي ربط بموجب القانون عملة الأرجنتين بالدولار الأمريكي بسعر ١ بيزو لكل دولار، وحظر فرض أي قيود على المدفوعات الخارجية. نجح هذا القانون في إجبار بنك الأرجنتين المركزي على العمل وفقًا لقواعد معيار الذهب؛ فمنذ ذلك الحين وما بعده لم يعد يمكن زيادة المعروض من النقد المحلي وخفْض أسعار الفائدة إلا في حال كانت الدولارات تتدفق إلى الداخل في الاقتصاد. أما في حال كانت الدولارات تتدفق إلى الخارج، فيتعيَّن خفض المعروض من النقود ورفع أسعار الفائدة؛ وهكذا لم يعد هناك عبث بالسياسة النقدية.

يضاف إلى ذلك أن كافالو سارع بتطبيق الخصخصة، وإزالة القيود، وفتح اقتصاد الأرجنتين. كان يرى أن قواعد الاقتصاد المفتوح والتكامل العميق ستستطيع أن تعزز ثقة أصحاب الأعمال التجارية؛ لأنها ستَحُول دون حدوث التدخلات الاعتباطية التقديرية واختطاف السياسة من جانب أصحاب المصالح الخاصة. ومع تطبيق السياسة على نحوٍ آلي، لن يخشى المستثمرون تغيُّر القوانين إلى غير ما في مصلحتهم. بحلول بدايات التسعينيات، كان مسار الأرجنتين في مجالات تحرير التجارة والإصلاح الضريبي والخصخصة والإصلاح المالي؛ الأفضلَ بلا منازع في أمريكا اللاتينية.

تخيل كافالو أن العولمة لجام سيسيطر على الاقتصاد الأرجنتيني ومحرك سيدفعه قدمًا في الوقت نفسه؛ فالعولمة لا توفر فقط انضباطًا وطريقًا مختصرة نحو اكتساب الثقة في السياسات الاقتصادية، وإنما تتيح أيضًا إطلاق العنان للقوى الفاعلة كي تدفع عجلة الاقتصاد قدمًا. ومع خلو الطريق من عقبتَي عدم وجود الثقة وتكاليف المعاملات، سوف تتدفق رءوس الأموال الأجنبية إلى البلاد؛ مما سيسمح بارتفاع الاستثمار المحلي وانطلاق الاقتصاد في مسار التقدم. وستعمل الواردات القادمة من الخارج أيضًا على دفع المنتجين المحليين إلى اكتساب مزيد من القدرة التنافسية وتحقيق إنتاجية أكبر. أما التكامل العميق مع الاقتصاد العالمي فسيحل مشكلات الأرجنتين القصيرة الأجل والطويلة الأجل كذلك.

كان هذا تطبيقًا لإجماع واشنطن في أقوى صوره، وقد تبيَّن أنه مسار صائب فيما يتعلق بالمشكلات القصيرة الأجل، لكنه ليس كذلك فيما يتعلق بالمشكلات الطويلة الأجل؛ فقد حققت استراتيجية كافالو المعجزات على صعيد الالتزام بالانضباط مؤقتًا؛ إذ قضى قانون تحويل العملة على التضخم الجامح وأعاد استقرار الأسعار فعليًّا بين عشية وضحاها. وهذا ولَّد المصداقية والثقة — على الأقل لفترة من الوقت — وأدَّى إلى تدفق مبالغ كبيرة من رأس المال. شهدت الاستثمارات والصادرات والدخول ارتفاعًا سريعًا أيضًا. وكما ذكرنا من قبلُ في الفصل السادس، أصبحت الأرجنتين الطفل المدلَّل للمنظمات المتعددة الأطراف ولمؤيدي العولمة في منتصف التسعينيات، على الرغم من أن سياسات مثل قانون تحويل العملة لم تكن دون شك جزءًا من إجماع واشنطن. وأصبح كافالو محط إعجاب الوسط المالي الدولي.

لكن بحلول نهاية العقد، عاد الكابوس الأرجنتيني لينتقم. حدثت تطورات سلبية في الاقتصاد العالمي مهدت الطريق لحدوث انعكاس مفاجئ في آراء المستثمرين بشأن الأرجنتين؛ إذ وجهت الأزمة المالية الآسيوية ضربة موجعة للبلاد؛ لأنها سدت شهية مؤسسات الأموال الدولية عن الاستثمار في «الأسواق الناشئة»، لكن الضربة القاضية تمثَّلت في انخفاض قيمة العملة البرازيلية في أوائل عام ١٩٩٩. فقد قلص تخفيض العملة البرازيلية قيمتها بنسبة ٤٠٪ مقابل الدولار؛ ما أدَّى إلى انخفاضٍ حادٍّ فيما يطلبه المصدِّرون البرازيليون من أثمان دولارية مقابل صادراتهم في الأسواق الخارجية. ونظرًا لأن البرازيل هي المنافس العالمي الأول للأرجنتين؛ أدت ميزة التكلفة التي اكتسبتها البرازيل بانخفاض عملتها إلى جعْل البيزو الأرجنتيني يبدو مُقدرًا بأكثر من قيمته بكثير. وتضاعفت الشكوك إزاء قدرة الأرجنتين على خدمة ديونها الخارجية، وانهارت الثقة، وفي غضون وقت ليس بالقصير تراجعت الجدارة الائتمانية للأرجنتين إلى ما دون جدارة بعض البلدان الأفريقية.

في هذه الأثناء توترت علاقة كافالو بمنعم وترك منصبه عام ١٩٩٦. فيما بعد دعا الرئيس فرناندو دي لا روا، الذي خلف منعم، كافالو إلى العودة إلى الحكومة في مارس عام ٢٠٠١ في محاولة منه لتجديد الثقة. لكن جهود كافالو الجديدة ثبت فشلها؛ فحينما لم يسفر ما أجراه مبدئيًّا من ترقيعات في التجارة ونظام العملة إلا عن نتائج هزيلة للغاية، اضطُر إلى اللجوء إلى سياسات التقشف المالي، وإلى تخفيضات مالية حادة في اقتصاد سُرِّح خُمس عُماله من وظائفهم. وبدأ تنفيذ خطة لتخفيض العجز إلى «الصفر»

في شهر يوليو عن طريق تخفيض الرواتب والمعاشات الحكومية بنسبة بلغت ١٣٪. فتحوَّلت حالة الذعر المالي من سيئ إلى أسوأ؛ إذ هرع المودعون المحليون إلى سحب أموالهم من البنوك خوفًا من تخفيض قيمة البيزو؛ ما دفع الحكومة إلى فرض حدٍّ لعمليات السحب النقدي.

أثار التقشف المالي وتقييد عمليات السحب من البنوك موجة احتجاجات عامة؛ فدعت النقابات إلى بدء إضراب عام في جميع أنحاء البلاد، وعمَّت أعمال الشغب المدن الكبرى، وشاع النهب والسلب. وفي تعاقُب سريع للأحداث، تقدم كافالو ودي لا روا باستقالتَيهما.[2] وتحت وطأة حرمان الحكومة الأرجنتينية من مصادر التمويل، اضطُرت إلى تجميد الحسابات المصرفية المحلية، وتعثرت في سداد ديونها الخارجية، وأعادت فرض قيود على تدفقات رأس المال، وخفضت قيمة البيزو. تقلصت الدخول بنسبة ١٢٪ عام ٢٠٠٢، فيما يعد أسوأ انخفاض تشهده الأرجنتين منذ عقود. وانتهت تجربة العولمة المفرطة بالفشل الذريع.

أين كان الخطأ؟ الإجابة باختصار هي أن السياسة الداخلية أعاقت طريق العولمة المفرطة؛ فالتعديلات الاقتصادية المحلية المؤلمة التي تطلَّبها التكامل العميق لم تلقَ قبول الأوساط الانتخابية المحلية، وخرجت السياسة منتصرة في نهاية المطاف.

(٢) الصدام الحتمي بين السياسة والعولمة المفرطة

من منظورنا الحالي يبدو التفسير الاقتصادي لانهيار الأرجنتين الاقتصادي واضحًا لا لبس فيه. كان صُناع السياسة في الأرجنتين قد نجحوا في إزالة أحد القيود الملزمة — هو سوء الإدارة النقدية — لكنهم ما لبثوا أن وقعوا في مشكلة أخرى، هي أن العملة باتت غير قادرة على المنافسة. ولو كانت الحكومة تخلت عن قانون قابلية تحويل العملة أو أصلحته على نحوٍ يزيد مرونة سعر الصرف، منذ عام ١٩٩٦ مثلًا، لكان من الممكن تفادي أزمة الثقة التي اجتاحت البلاد في وقتٍ لاحق، لكن صُناع السياسة في الأرجنتين تشبَّثوا تشبُّثًا قويًّا بقانون قابلية تحويل العملة؛ فقدموه للجمهور على أنه ركن أساسي في استراتيجيتهم لتحقيق النمو؛ الأمر الذي أدَّى إلى استحالة تراجعهم عنه لتدارك الأمر فيما بعد. ولا شك أن النهج البراجماتي كان سيحقق مصلحة البلاد أكثر من التشدد الأيديولوجي والتعصب للرأي.

لكن تجربة الأرجنتين تحوي مغزًى سياسيًّا أكثر عمقًا، وهو جوهري بالنسبة إلى طبيعة العولمة؛ فقد اصطدمت البلاد بإحدى الحقائق الأساسية في الاقتصاد العالمي؛ وهي أن الديمقراطية القومية والعولمة لا تتفقان معًا؛ فالسياسة الديمقراطية تؤثر تأثيرًا بالغًا على أسواق المال، وتجعل تكامل أي دولة تكاملًا عميقًا مع الاقتصاد العالمي أمرًا مستحيلًا. تعلمت بريطانيا هذا الدرس عام ١٩٣١، حينما اضطُرت إلى نبذ معيار الذهب. وكان كينز قد ضَمَّن هذا الدرس في نظام بريتون وودز لكن الأرجنتين أغفلته.

لم يكن فشل القادة السياسيين في الأرجنتين راجعًا إلى ضعف الإرادة على الإطلاق، بل إلى ضعف القدرة، والدليل أن التزامهم بقانون التحويل وبالحفاظ على ثقة الأسواق المالية كان واضحًا دون شك. كان كافالو يدرك أنه لا يملك إلا أن يلعب اللعبة وفقًا لقواعد الأسواق المالية. وكانت الحكومة الأرجنتينية في ظل سياساته على استعداد لإلغاء جميع تعهداتها تقريبًا تجاه الدوائر المحلية — موظفي الحكومة والمتقاعدين وحكومات المقاطعات، ومودعي البنوك — كي لا تُقصر في سداد سنت واحد من التزاماتها للدائنين الأجانب.

لكن الذي حدَّد مصير الأرجنتين في نظر الأسواق المالية لم يكن ما كان كافالو ودي لا روا يفعلانه، وإنما ما كان الشعب الأرجنتيني على استعداد لأن يتقبله؛ فقد ازداد المستثمرون والدائنون تشككًا في أن الكونجرس الأرجنتيني والمقاطعات، والناس العاديون سوف يتقبلون سياسات التقشف التي فقدت مصداقيتها منذ زمن في البلدان الصناعية المتقدمة. وفي نهاية الأمر، تبيَّن أن الأسواق على حق. حينما تصطدم العولمة بالسياسة الداخلية، تراهن الأموال الذكية على انتصار السياسة.

من الواضح أن التكامل العميق لا يستطيع الحفاظ على استمراريته حتى حينما تلبِّي القيادة السياسية للبلاد كافة متطلباته وأهدافه. كانت العولمة في نظر كافالو ومنعم ودي لا روا لا تشكل قيدًا يجب التزامه طوعًا أو كرهًا، بل كانت غايتَهم العليا. لكنهم لم يستطيعوا منع الضغط السياسي الداخلي من إفشال استراتيجيتهم. والدرس المستفاد من هذه التجربة يجعل بلدانًا أخرى تنتبه إلى أمرٍ مهم؛ إذا كانت الجهود قد فشلت في إنجاح العولمة المفرطة في الأرجنتين، فهل يمكن أن تنجح العولمة أبدًا في أي مكان آخر؟[3]

في كتابه الذي يتغنى بمناقب العولمة «السيارة لكزس وشجرة الزيتون» قدَّم المؤلف توماس فريدمان وصفًا شهيرًا لكيفية إجبار «القطيع الإلكتروني» — أي المولين والمضاربين الذين يستطيعون تحريك مليارات الدولارات عبر جميع أنحاء العالم في

غمضة عين — جميع دول العالم على ارتداء «سترة قيد ذهبية». وشرح أن هذا الزيَّ المميز للعولمة خيطت فيه بغرز قوية قواعد ثابتة لتخضع لها جميع البلدان؛ هي التجارة الحرة، والأسواق الحرة لرأس المال والمشاريع التجارية الحرة، والحكومة الضئيلة النفوذ. وكتب: «إذا لم يكن مقاس هذه السترة يناسب بلدك في وقتٍ ما، فسرعان ما سيناسبه بعد ذلك.» وأردف مفسرًا: «لأنك حينما ترتديها يحدث أمران: ينمو اقتصادك، وتتقلص سياستك.» ونظرًا لأن العولمة (التي قصد بها فريدمان التكامل العميق) لا تسمح للدول بالخروج على القواعد المعمول بها، تتقلص السياسة الداخلية حتى يقتصر نطاقها على الاختيار بين الكوكاكولا والبيبسي. وتُستبعد جميع النكهات الأخرى، لا سيما المحلية.[4]

كان فريدمان مخطئًا في افتراضه أن قواعد التكامل العميق تؤدي إلى سرعة النمو الاقتصادي، وهذا أمر رأيناه بالفعل. وكان مخطئًا أيضًا في اعتباره «سترة القيد الذهبية» التي وصفها كحقيقة راسخة؛ فقليلة هي الدول التي كان إقبال قادتها على ارتداء هذه السترة الذهبية أكثر من إقبال قادة الأرجنتين (الذين ألقَوْا مفاتيح القيد على سبيل الاحتياط خشية أن يحرروا أنفسهم منه فيما بعد). وكما ظهر من انهيار التجربة الأرجنتينية، النصر يحالف السياسة الداخلية في النهاية في أي بلد ديمقراطي. والدول الوحيدة التي تُستثنى من ذلك هي الدول الصغيرة التي تشكل جزءًا من تكتل سياسي أكبر حجمًا كالاتحاد الأوروبي، وسوف نتناول حالة لاتفيا في الفصل التالي. فعندما تحين ساعة الحسم، تخلع الديمقراطية «سترة القيد الذهبية».

ومع ذلك، لا تزال وجهة نظر فريدمان الرئيسية صحيحة؛ فهناك بالفعل توتر متأصل بين العولمة المفرطة والسياسات الديمقراطية. والعولمة المفرطة تتطلب بالفعل تقليص نفوذ السياسة الداخلية وانعزال التكنوقراط عن مطالب الفئات الشعبية. لكن فريدمان أخطأ حينما بالغ في تقدير الفوائد الاقتصادية للعولمة المفرطة وهوَّن من أهمية نفوذ السياسة؛ ومن ثَمَّ فقد بالغ في تقدير جدوى العولمة على المدى الطويل، فضلًا عن مرغوبية التكامل العميق.

(٣) حينما تصطدم العولمة المفرطة بالخيارات الديمقراطية

إننا نعتز بديمقراطيتنا وسيادتنا الوطنية، ومع ذلك نوقِّع الاتفاقيات التجارية الواحدة تلو الأخرى، ونعتبر حرية تدفقات رأس المال سُنة من سنن الحياة. هذا الموقف المتردد والمتناقض من الحتمي أن ينتهيَ إلى كارثة. وما حدث للأرجنتين في التسعينيات يعطينا

مثالًا حيًّا ونموذجيًّا على صحة ذلك. لكن المرء ليس مضطرًا لأن يعيش في دولة نامية، تُدار إدارة سيئة وتعيث فيها تدفقات رءوس الأموال المضاربة، ليعانيَ من هذا الصراع كل يوم تقريبًا. إن الصدام بين العولمة والترتيبات الاجتماعية المحلية سمة أساسية من سمات الاقتصاد العالمي. وهذا يتبيَّن بالنظر في الأمثلة القليلة التالية على كيفية تعارض العولمة مع الديمقراطية القومية:

معايير العمل: في أي اقتصاد متقدم هناك لوائح وقوانين تفصيلية تغطي ممارسات التوظيف. تحدد هذه اللوائح من يُسمح لهم بالعمل، والحد الأدنى للأجور، والحد الأقصى لساعات العمل، وطبيعة ظروف العمل، وما يحق لصاحب العمل أن يطلب من العامل القيام به، ومدى سهولة فصل العامل من وظيفته. وتكفل هذه اللوائح للعامل حرية تشكيل نقابات لتمثِّل مصالحه وتضع القواعد التي يمكن بموجبها خوض مفاوضات جماعية بشأن الأجور والميزات التي يتمتع بها العامل.

من منظور الليبرالية الكلاسيكية، معظم اللوائح المدرجة في العقود من اختيار المرء نفسه. فإذا كنت على استعداد لأن تعمل مدة ٧٠ ساعة في الأسبوع بأجر يقل عن الحد الأدنى للأجور في ظل ظروف عمل غير آمنة، وتعطي لرب العمل الحق في فصلك متى شاء، فلماذا ينبغي للدولة أن تمنعك من قبول شروط كهذه؟ وبالمثل، إذا كنت تعتقد أن حصول ابنتك ذات الأربعة عشر عامًا على وظيفة بدوام كامل في أحد المصانع فكرة جيدة، فلماذا ينبغي للحكومة أن تفرض عليك خلاف ذلك؟ وفقًا للمذهب الليبرالي الكلاسيكي، الفرد هو أفضل حَكَم في تحديد مصلحته الشخصية (ومصالح أفراد أسرته)، والعقود الاختيارية، التي تُبرم بحرية الطرفين، يجب أن تسفر عن استفادة كليهما.

في الماضي، كان هذا المذهب يحكم أسواق العمل.[5] لكن منذ الثلاثينيات، أقرَّت تشريعات الولايات المتحدة ومحاكمها أن ما يمكن أن يكون في مصلحة فرد عامل قد لا يكون في مصلحة العمال «ككلٍّ»؛ فعدم وجود لوائح تفرض المعايير المجتمعية للعمل اللائق قد يضطر الموظف المحتمل الذي لا يملك مجالًا للمساومة أو قدرة على المساوة لقبول شروط تخل بتلك المعايير. وقبول اتفاق كهذا، يعني أن هذا العامل يصعِّب على العمال الآخرين بلوغ معايير أعلى في العمل؛ ومن ثَمَّ يُحظر على أصحاب العمل تقديم عقود تحوي شروطًا مضرة حتى لو كان بعض العمال على استعداد لقبولها؛ إذ ينبغي القضاء على بعض أشكال المنافسة؛ فقد تكون أنت على استعداد لأن تعمل

لمدة ٧٠ ساعة أسبوعيًّا وبأجر يقل عن الحد الأدنى للأجور، لكن رب العمل لا يحق له أن يستغل استعدادك للعمل في ظل هذه الظروف فيسرِّحني من العمل ليوظفك أنت.

لاحظ كيف تؤثر التجارة الدولية في هذا الفهم؛ فبفضل التعهيد (أي الاستعانة بعمالة أرخص من الخارج)، يستطيع رب عملي الآن أن يفعل أشياء ما كان ليستطيع أن يفعلها من قبل. صحيح أن قوانين العمل المحلية تحظر عليه توظيفك مكاني وإجباري على العمل في ظل ظروف تخل بهذه القوانين، لكن هذه الأمور ما عادت ذات أهمية تُذكر؛ إذ يستطيع رب العمل الآن أن يُحل مكاني عاملًا في إندونيسيا أو جواتيمالا سيكون على استعدادٍ لأنْ يعمل عن طيب خاطر في الظروف نفسها دون المعيارية الحالية أو أسوأ منها. يرى خبراء الاقتصاد أن هذا ليس قانونيًّا فحسب، بل هو أيضًا أحد المكاسب التي تعود بها التجارة. إلا أن عواقب ذلك عليَّ وعلى وظيفتي لا تعتمد على جنسية العامل الذي يحط معايير العمل في بلدي بتنازله هذا. فلماذا تحميني اللوائح الوطنية من المنافسة التي تحط مستوى ممارسات التوظيف من جانب عامل من أبناء بلادي ولا توفر لي الحماية من منافسة العامل الأجنبي؟ لماذا ينبغي أن نسمح للأسواق الدولية بأن تفسد قوانين العمل المحلية بطريقة غير مباشرة بينما لا نسمح للأسواق المحلية بأن تفعل الشيء نفسه؟

يزداد هذا التناقض وضوحًا بالنظر فيما إذا كان أفراد المجتمع سوف يتغاضَوْن عن السماح بتوظيف هؤلاء الإندونيسيين والجواتيماليين «في بلادهم» باعتبارهم عمالًا ضيوفًا ووفقًا لمعايير العمل نفسها التي يجدونها في أوطانهم الأصلية. سيعترض على هذه الممارسة حتى أكثر التجار تحررًا، وسيقولون: ينبغي أن تكون هناك مجموعة واحدة من معايير العمل داخل البلاد، وأن تُطبق على جميع العمال بصرف النظر عن جنسيتهم. لكن لماذا؟ لأن تعهيد الوظائف من خلال التجارة يُسفر عن العواقب نفسها — بالنسبة إلى الأطراف المعنية كافة — التي يُسفر عنها السماح لعمال مهاجرين بالعمل في ظل مجموعة أدنى من المعايير.

ما قدر أهمية هذه القضايا على أرض الواقع؟ أقل مما يدعي كثير من أنصار العمال، لكن أكبر مما يريد أن يعترف به أنصار التجارة الحرة. إن ما يحدد مستويات الأجور في المقام الأول وقبل أي شيء هو إنتاجية العامل. والاختلافات في حساب الإنتاجية هي السبب في ٨٠ إلى ٩٠٪ من الاختلافات في الأجور في جميع أنحاء العالم. وهذا يقلل إلى حدٍّ كبير فُرص الاستعانة بعمال من الخارج للحط من مستوى

ممارسات التوظيف في الدول المتقدمة. فإذا حدث أن هددني رب العمل بأن يُحل محلي موظفًا في الخارج يتقاضى نصف ما أتقاضاه من أجر، فإن هذا لا يشكل خطرًا كبيرًا بالنسبة إليَّ لأن العامل الأجنبي أيضًا لا ينتج إلا نصف ما أحققه من إنتاجية.

لكن نسبة تأثير الإنتاجية على تفاوت الأجور هي ٨٠ إلى ٩٠٪ وليست ١٠٠٪. فالأنظمة السياسية والاجتماعية التي تضبط أسواق العمل تمارس بعض التأثير الحر على أجور الأيدي العاملة، وهذا تأثير منفصل تمامًا عن التأثيرات القوية للإنتاجية. وتعمل قوانين العمل، ومستويات العمل النقابي، وأيضًا — على نطاق أوسع — الحقوقُ السياسية التي يمارسها العمال؛ على تحديد شكل المساومات بين العمال وأرباب العمل، وتحديد كيفية توزيع القيمة الاقتصادية التي جنتها الشركات بين العمال وشركاتهم. تستطيع هذه الترتيبات تحريك مستويات الأجور للأعلى أو للأسفل في أي بلد بنسبة ٤٠٪ أو أكثر.[6] وهذا هو النطاق الذي يمكن أن يلعب فيه التعهيد — أو التلويح باللجوء إليه — دورًا؛ فنقل فرص العمل إلى حيث يتمتع العمال بحقوق أقل — أو التلويح بذلك — قد يكون مفيدًا بالنسبة إلى أرباب الأعمال. ويمكن استخدامه، ضمن حدود، أداة لابتزاز تنازلات من العمال المحليين بشأن الأجور وممارسات التوظيف.

ما من حلول سهلة لهذه المعضلات. وحرية صاحب العمل في اختيار مكان تنفيذ عمله قيمة تنافسية جديرة بالاهتمام بالتأكيد. قد تصطدم مصالح العمال الإندونيسيين أو الجواتيماليين مع مصالح العمال المحليين، لكننا لا يمكننا أن نتظاهر بأن التعهيد لا يضع أمام معايير العمل المحلية صعوبات كبيرة.

التنافس من حيث الضرائب المفروضة على الشركات: إن الحراك الدولي للشركات ورءوس الأموال يحدُّ أيضًا من قدرة أي دولة على اختيار الهيكل الضريبي الذي يعكس احتياجاتها وتفضيلاتها على النحو الأمثل؛ لأن هذا الحراك يفرض ضغطًا لتخفيض معدلات ضريبة الشركات ويحوِّل عبء الضريبة من على رأس المال الذي يتحرك على نطاق دولي، ليحمِّله للعمال الذين يتمتعون بقدر أقل بكثير من حرية الحركة.

والمنطق هنا واضح وعادةً ما تُبرزه الحجج التي يسوقها من يدعون إلى تخفيض الضرائب المفروضة على الأعمال التجارية. وقد استحضره السناتور جون ماكين بوضوح في مناظرته مع باراك أوباما قُبيل انتخابات الرئاسة الأمريكية، حينما قارن

معدل ضريبة الشركات في أمريكا البالغ ٣٥٪ بنظيره في أيرلندا البالغ ١١٪. قال ماكين: «إذا كنت رجل أعمال، وبمقدورك أن تحدد أي مكان في العالم ...» فمن الواضح «أنك ستفضل البلد الذي يفرض معدل ضرائب ١١٪ على ذلك الذي يفرض ٣٥٪.»[7] لكن ماكين ذكر معدلًا خاطئًا لضرائب أيرلندا؛ إذ يبلغ معدل ضريبة الشركات هناك ١٢٫٥٪، لا ١١٪، لكن لاحظ أنه تقبَّل (واحترم) القيد الذي تفرضه العولمة. لقد تمكَّن من تعزيز حجته الداعية إلى خفض ضرائب الشركات بأن شدَّد على حتميتها احترامًا لقواعد العولمة.

شهدت جميع أنحاء العالم انخفاضًا ملحوظًا في ضرائب الشركات منذ مطلع الثمانينيات؛ فقد انخفض معدلها في الدول أعضاء «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية»، عدا الولايات المتحدة، من نحو ٥٠٪ عام ١٩٨١ إلى ٣٠٪ عام ٢٠٠٩. وفي الولايات المتحدة، انخفضت الضرائب القانونية على رأس المال من ٥٠٪ إلى ٣٩٪ خلال الفترة نفسها.[8] وقد لعب التنافس بين الحكومات على الشركات العالمية — ما يطلِق عليه خبراء الاقتصاد «التنافس الضريبي الدولي» — التي تزداد حراكًا أكثر فأكثر؛ دورًا في هذا التحوُّل العالمي. والحجج التي قدَّمها ماكين وعدد لا يحصى غيره من السياسيين المحافظين الذين استغلوا العولمة لتحقيق أجنداتهم؛ تقدم أيضًا مزيدًا من الأدلة على الأداء التنافسي لهذا الدور.

اكتشفت دراسة اقتصادية تفصيلية عن السياسات الضريبية التي تنتهجها «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» أنه حينما تخفض بلدان أخرى متوسط معدل الضرائب القانونية المفروضة على الشركات بنسبة ١٪، يفعل البلد الأم مثلها ويخفض معدل الضريبة بنسبة ٠٫٧٪. وهذا يعني أنك إما أن تَثبت على موقفك وتجازف بأن ترى شركاتك وهي تهجرك إلى أماكن أخرى ذات ضرائب أقل، أو تحذوَ حذو الآخرين. من المثير للاهتمام أن الدراسة نفسها وجدت أن التنافس الضريبي الدولي لا يحدث إلا بين البلدان التي أزالت القيود المفروضة على رأس المال؛ فحينما تكون مثل هذه القيود موجودة، لا تستطيع رءوس الأموال والأرباح أن تتحرك بنفس القدر من السهولة عبر الحدود القومية، ولا يكون هناك وجود للضغط الذي يعمل على تخفيض ضرائب رأس المال. يبدو أن إزالة ضوابط رأس المال تشكل العامل الرئيسي الذي يعمل على تخفيض معدلات ضريبة الشركات منذ الثمانينيات.[9]

صارت المشكلة تسبب ما يكفي من الانزعاج لإدارات تحصيل الضرائب؛ ما جعل الجهود تبذل داخل الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية من أجل

تحديد نماذج ما يطلَق عليه «التنافس الضريبي الضار» وإعادة تخفيض معدلات الضرائب. حتى الآن، لم تركز هذه الأنشطة إلا على الملاذات الضريبية في عدد من الدول الصغيرة التي تمتد من أندورا إلى فانواتو. لكن التحديَ الحقيقي هو الحفاظ على سلامة نظام ضريبة الشركات في كل دولة في عالم باتت فيه الشركات ورءوس الأموال حرة طليقة. ولا يزال هذا التحدي قائمًا.

معايير الصحة والسلامة: معظم الناس يقرون بالمبدأ الذي يذهب إلى أن الدول يجب أن تكون حرة في تحديد معاييرها الخاصة بالصحة والسلامة العامة. لكن ماذا يحدث عندما تختلف هذه المعايير من بلد إلى آخر، سواء عن قصد أو بسبب الاختلافات في تطبيقها؟ وكيف ينبغي التعامل مع السلع والخدمات عند انتقالها من بلد إلى آخر في ظل اختلاف معايير كل بلد؟

لا تزال فلسفة تشريعات منظمة التجارة العالمية بشأن هذه المسألة قيد التطور. والمنظمة تسمح للدول بسن قوانين تتعلق بأسس الصحة والسلامة العامة قد تتعارض مع التزاماتها العامة في ظل قوانين التجارة. لكن هذه اللوائح يجب أن تُطبَّق بطريقة لا تنطوي على تمييز صريح ضد الواردات، ويجب ألا تحمل طابع الحمائية المقنَّعة. ويقر «اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية» بحق الدول في اتخاذ تدابير تحمي حياة الإنسان أو الحيوان أو النبات أو صحتهم، لكن هذه التدابير يجب أن تتماشى مع المعايير الدولية أو أن تستند إلى «أسس علمية». على أرض الواقع، النزاعات المتعلقة بتلك المسائل مرهونة بتفسير مجموعة من القضاة في جنيف يقررون ما يمكن اعتباره معقولًا أو عمليًّا. ونتيجةً لعدم وجود خطوط واضحة ومحددة تفصل بين نطاقَي السيادة الوطنية والالتزامات الدولية، كثيرًا ما يبالغ القضاة في فرض أمور بالنيابة عن النظام التجاري.

ففي عام ١٩٩٠ على سبيل المثال، قضت لجنة من الجات بعدم شرعية حظرٍ فرضته تايلاند على السجائر المستوردة. كانت تايلاند قد فرضت ذلك الحظر باعتباره جزءًا من حملة للحد من التدخين، لكنها ظلت تسمح ببيع السجائر المحلية. بررت الحكومة التايلاندية ذلك بأن السجائر المستوردة إدمانية أكثر من المحلية وأكثر تمتعًا بإقبال الشباب والنساء عليها نتيجةً لتأثير إعلاناتها الناجحة. لكن لجنة الجات لم تكترث لهذا التبرير، ورأت أن الحكومة التايلاندية كانت تستطيع أن تحقق غاياتها بشأن الصحة العامة من خلال انتهاج سياسات بديلة كي لا تتسبب في الإخلال بمبادئ

التجارة. وقد كان بمقدور الحكومة أن تفرض قيودًا على إعلانات السجائر، أو شروط وضع العلامات التجارية، أو شروط بيان محتويات المنتج، وهي كلها أمور كان من الممكن تطبيقها على نحوٍ غير تمييزي.

ولا شك في أن لجنة الجات كانت على حق بشأن تأثير الحظر التايلاندي على التجارة، لكن قرارات أعضاء اللجنة صادرت حق الحكومة في تحديد ما هو مجدٍ وعملي. يشير إلى ذلك أستاذا القانون مايكل تريبلكوك وروبرت هاوز بقولهما: «لقد تجاهلت اللجنة ببساطةٍ احتمالية أن التدابير البديلة قد تنطوي على زيادة تكاليف الرقابة والامتثال، أو أنها قد تكون غير صالحة لأن تُنفذ بنجاح في بلد نامٍ.»[10]

وتثير حالة لحوم الأبقار المعالَجة بالهرمونات التي أشرنا إليها سابقًا في الفصل الرابع مسائل معقدة. في هذه الحالة، لم يكن الحظر الذي فرضه الاتحاد الأوروبي على لحوم الأبقار — بسبب حقنها بأنواع معينة من هرمونات النمو — حظرًا تمييزيًّا؛ لأنه فُرض على لحوم الأبقار المستوردة والمحلية على حدٍّ سواء. وكان من الواضح أيضًا عدم وجود أي دوافع حمائية وراء هذا الحظر الذي دعت إليه جماعات ضغط تهتم بحقوق المستهلك ومصالحه في أوروبا لقلقها من أي تهديد محتمل لصحته. ومع ذلك، كان حكم منظمة التجارة العالمية وهيئة الاستئناف ضد هذا الحظر، بحجة أنه ينتهك شرطًا في اتفاق «التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية» يقضي بوجوب استناد السياسات إلى «أدلة علمية». في الواقع، لم يكن هناك سوى قدر ضئيل من الأدلة الإيجابية حتى ذلك الوقت على أن هرمونات النمو تشكِّل تهديدًا لصحة الإنسان. لكن الاتحاد الأوروبي كان يطبق مبدأً أعمَّ لا تشمله قوانين منظمة التجارة العالمية، هو «مبدأ الوقاية»، الذي يتيح مزيدًا من الحرص في حالة عدم توافر الأدلة العلمية الدامغة.[11]

هذا المبدأ الوقائي يعكس عبء الإثبات؛ فبدلًا من أن يكون السؤال هو: «هل من دليل معقول على أن هرمونات النمو أو الكائنات المعدَّلة وراثيًّا لها آثار ضارة؟» سيتعين على صُناع السياسات أن يسألوا: «هل نحن على يقين حقيقي بأنها لا ضرر منها؟» في العديد من المجالات التي تشهد تغيرًا مستمرًّا في المعرفة العلمية، يمكن أن تكون الإجابة على كلا السؤالين بكلمة: لا. فالمبدأ الوقائي ضروري في الحالات التي يكون فيها الضرر كبيرًا ولا سبيل لعلاجه. قالت المفوضية الأوروبية (دون جدوى) إنه لا يمكن وضع السياسة في هذا الصدد على أساس العلم وحده؛ إذ يجب أن تلعب

السياسة التي تدعم تفضيلات المجتمع المتعلقة بشأن المخاطرة دورًا حاسمًا في هذا الأمر. لقد أقرَّ قضاة منظمة التجارة العالمية بحق أي دولة في تطبيق معاييرها الخاصة في مجال المخاطرة، لكنهم حكموا بأن حرص الاتحاد الأوروبي على المبدأ الوقائي لا يبرر التخليَ عن معيار الاستناد إلى «الأدلة العلمية». لم تحرص اتفاقية «التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية» على مجرد أخذ الأدلة العلمية في الاعتبار، بل فرضت أيضًا استخدام معيار دولي بشأن «كيفية» التعامل مع الأدلة العلمية.

إذا كان الاتحاد الأوروبي، بآلياته السياسية المتطورة، لم يستطع إقناع منظمة التجارة العالمية بأنها ينبغي أن تتيح له فسحة لتحديد معاييره الخاصة، فما بالنا بالصعوبات التي تواجهها الدول النامية. فبالنسبة إلى الدول الفقيرة — أكثر من البلدان الغنية — تنطوي القواعد على معيار واحد.

في نهاية المطاف، المسألة تتعلق بما إذا كانت الديمقراطية يُسمح لها حقًّا بتحديد قواعدها الخاصة، وارتكاب أخطائها أيضًا. إن حظر الاتحاد الأوروبي لحومَ الأبقار (وحظره في حالة مماثلة عام ٢٠٠٦، في مجال التكنولوجيا الحيوية) لم يمارس تمييزًا ضد الواردات؛ الأمر الذي يجعل القواعد الدولية الرامية إلى تعزيز التجارة أكثر إثارةً للحيرة. أعتقد أن القواعد الدولية يمكن (وينبغي) أن تطلب بعض الضمانات الإجرائية (مثل الشفافية، والتمثيل النيابي الواسع النطاق، والمساهمة العلمية) للإجراءات التنظيمية المحلية التي تتماشى مع الممارسات الديمقراطية. فالمشكلة تنشأ حينما تعارض المحاكم الدولية إجراءات محلية تتعلق بمسائل «موضوعية» (في حالة لحوم البقر مثلًا، كيفية الموازنة بين الفوائد الاقتصادية والمخاطر الصحية غير المؤكدة). وفي هذا المثال، طغت قواعد التجارة بوضوح على ديمقراطية اتخاذ القرار داخل الاتحاد الأوروبي.

الاستيلاء التنظيمي: توجد آلاف من «معاهدات الاستثمار الثنائية» ومئات من الاتفاقيات التجارية الثنائية أو الإقليمية السارية حاليًّا. وتستخدمها الحكومات لتعزيز الروابط التجارية والاستثمارية بطرق تتجاوز ما تسمح به منظمة التجارة العالمية وغيرها من الكيانات المتعددة الأطراف. ومن أهدافها الرئيسية توفير مستوًى أعلى من الأمان للمستثمرين الأجانب من خلال الاضطلاع بالتزامات خارجية أقوى.

عادةً ما تسمح معاهدات الاستثمار الثنائية واتفاقيات التجارة الإقليمية للمستثمرين الأجانب بمقاضاة حكومة البلد الذي يستضيف استثماراتهم في محكمة

دولية لطلب التعويض في حال تسبَّب تغيير اللوائح المحلية في تأثيرات تضر بأرباحهم. والسبب هو أن تغيير القواعد التنظيمية الحكومية يرقى إلى منزلة مصادرة الممتلكات (لأنه يقلل الفوائد التي مُنحت في البداية للمستثمرين بموجب معاهدات الاستثمار الثنائية أو الاتفاقيات التجارية الإقليمية) وهذا أمر يستلزم التعويض. هذا الأمر مماثل لنهج «الاستيلاء التنظيمي» في الولايات المتحدة الذي لم يلقَ هناك قبولًا قط باعتباره ممارسة قانونية. تشمل هذه المعاهدات بوجه عام استثناءً يسمح للحكومات باتباع سياسات تراعي الصالح العام، لكن نظرًا لأن هذه القضايا تبت فيها محاكم دولية؛ يمكن تطبيق معايير مختلفة؛ ومن ثَمَّ يمكن أن ينتهيَ الأمر بحصول المستثمرين الأجانب على حقوق لا يحصل عليها المستثمرون المحليون.[12]

أشهر هذه الحالات حدثت بموجب «اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية» أو النافتا لعام ١٩٩٢، لا سيما في مجال التنظيم البيئي؛ فقد ربح المستثمرون الأجانب قضايا تعويضات ضد الحكومتين الكندية والمكسيكية في عدة حالات. في عام ١٩٩٧، طعنت شركة أمريكية على رفض أحد المجالس البلدية المكسيكية منحَها رخصةً لبناء مستودع نُفايات سامة وحصلت على تعويض قدره ١٥٫٦ مليون دولار أمريكي. في العام نفسه، طعنت شركة أمريكية أخرى للكيماويات على حظرٍ فرضته كندا على إحدى المواد التي تضاف إلى البنزين، وحصلت على مبلغ تسوية قدره ١٣ مليون دولار أمريكي.[13]

ولعل أكثر القضايا التي تثير القلق حتى اليوم هي تلك التي تضمَّنت دعوى قضائية رفعتها ثلاث شركات تعدين إيطالية ضد حكومة جنوب أفريقيا عام ٢٠٠٧. والتهمة التي وجَّهتها الشركات للحكومة أن برنامج جنوب أفريقيا للعمل الإيجابي، الذي سُمي «التمكين الاقتصادي الأسود»، ينتهك الحقوق المكفولة لها بموجب معاهدات الاستثمار الثنائية القائمة. يهدف البرنامج إلى تنقية تاريخ جنوب أفريقيا الذي طالما شابه التمييز العنصري، وهو جزء لا يتجزأ من التحوُّل الديمقراطي للبلاد. وهو لا يطلب سوى أن تُغيِّر شركات التعدين ممارساتها التوظيفية وتبيع حصة قليلة لشركاء من السود. طلبت الشركات الإيطالية ٣٥٠ مليون دولار أمريكي عوضًا عما أكدت أنه مصادرة لعملياتها في جنوب أفريقيا.[14] إذا ربحت الشركات هذه الدعوى، فستكون قد حققت نتيجةً ليس في متناول أي مستثمر محلي أن يحققها.

السياسات الصناعية في الدول النامية: لعل أهم القيود الخارجية التي تواجهها الدول النامية نتيجةً للعولمة المفرطة هي القيود المفروضة على السياسات الصناعية، التي

تصعِّب على بلدان في أمريكا اللاتينية وأفريقيا وأماكن أخرى محاكاة استراتيجيات التنمية التي طبَّقتها بلدان شرق آسيا وأحدثت تأثيرًا طيبًا.

على عكس اتفاقية الجات، التي تركت للدول الفقيرة حرية مطلقة لاستخدام أي سياسات صناعية، تفرض منظمة التجارة العالمية قيودًا عدة؛ فدعم الصادرات بات الآن غير قانوني بالنسبة إلى كل الدول عدا أكثر الدول فقرًا؛ الأمر الذي يَحرم الدول النامية من فائدة «مناطق معالجة الصادرات» على غرار تلك التي أقامتها موريشيوس والصين والعديد من دول جنوب شرق آسيا.[15] والسياسات التي تُلزم الشركات باستخدام مزيد من المدخلات المحلية (ما يطلَق عليها «شروط المحتوى المحلي») غير قانونية هي الأخرى، على الرغم من أنها ساعدت الصين والهند على أن تتطوَّرا وتبلغا المستوى العالمي في توريد قطع غيار السيارات. والآن بات على قوانين براءات الاختراع وحقوق الطبع والنشر أن تلتزم بالحد الأدنى للمعايير الدولية؛ بحيث تستبعد شكل التقليد الصناعي الذي لعب في الماضي دورًا حاسمًا في الاستراتيجيات الصناعية لكوريا الجنوبية وتايوان خلال الستينيات والسبعينيات (بالإضافة إلى كثير من البلدان الغنية اليوم في فترات سابقة).[16] وفي كثير من الأحيان تفرض على الدول غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية مطالب أكثر تقييدًا باعتبار ذلك جزءًا من مفاوضات انضمامها إلى المنظمة.

و«اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن حقوق الملكية الفكرية»، المعروف اختصارًا باسم «التريبس»، جدير بالذكر في هذا الصدد؛ فهذا الاتفاق يوهن إلى حدٍّ كبير قدرة الدول النامية على إجراء هندسة عكسية للتقنيات المتقدمة المستخدمة في الدول الغنية أو نسخها. ويشير خبير الاقتصاد والسياسة التكنولوجية الكولومبي ريتشارد نيلسون إلى أن نسخ التكنولوجيا الأجنبية طالما كان أحد أهم الدوافع المحركة لِلِحاق الدول النامية بركب التطور الاقتصادي.[17] أثار اتفاق «التريبس» قلقًا كبيرًا لأنه يقيِّد الحصول على الأدوية الأساسية؛ الأمر الذي يؤثر سلبًا على الصحة العامة. لكن لا تزال آثاره الضارة على القدرات التكنولوجية في الدول النامية لا تحظى باهتمام مماثل، على الرغم من أنها قد تكون على القدر نفسه من الأهمية.

وعادةً ما تعمل الاتفاقيات التجارية الإقليمية أو الثنائية على مدِّ نطاق القيود الخارجية إلى ما يتجاوز نطاق قيود منظمة التجارة العالمية؛ فهذه الاتفاقيات في الواقع وسيلة الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي من أجل «تصدير نهجَيهما التنظيميَّين»

إلى الدول النامية.[18] وهي تشمل تدابير سبق أن حاولت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي تطبيقها في منظمة التجارة العالمية أو غيرها من المحافل المتعددة الأطراف لكنهما فشلا في ذلك؛ ففي اتفاقيات التجارة الحرة التي تعقدها أمريكا مع بلدان نامية، تمارس ضغطًا قويًّا لفرض قيود على حرية حكومات هذه البلدان في إدارة تدفقات رأس المال وصياغة اللوائح التي تنظم براءات الاختراع. وعلى الرغم من أن صندوق النقد الدولي يمارس الآن مزيدًا من ضبط النفس، لا تزال البرامج التي يقدمها لبلدان نامية منفردة تحوي كثيرًا من الشروط التفصيلية التي تُفرض على السياسات التجارية والصناعية.[19]

لكن الدول النامية لم تعدم تمامًا فرصة اتباع استراتيجيات صناعية تعزز إقامة صناعات جديدة؛ فالحكومات التي تتحلى بالعزيمة تستطيع الالتفاف على هذه القيود، لكن حكومات قليلة في بلدان العالم النامي هي التي لا تسأل نفسها باستمرار عما إذا كانت هذه السياسة المقترحة أو تلك قانونية من وجهة نظر منظمة التجارة العالمية.

(٤) المعضلة الثلاثية

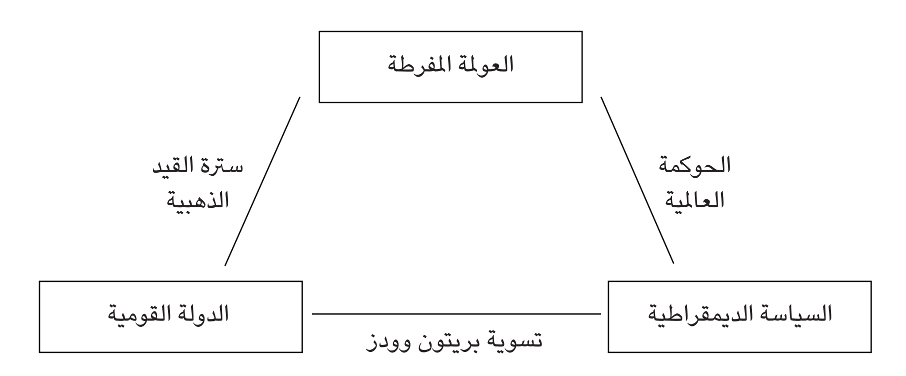
كيف يمكننا أن نتعامل مع التوتر القائم بين الديمقراطية القومية والأسواق العالمية؟ أمامنا خيارات ثلاثة: يمكننا أن «نقيِّد الديمقراطية» كي نقلل تكاليف المعاملات الدولية، ولا نعير اهتمامًا بالضربة الاقتصادية والاجتماعية التي قد يوجهها لنا الاقتصاد العالمي بعض الأحيان. أو يمكننا أن «نقيِّد العولمة»، على أمل أن نبنيَ شرعية ديمقراطية في الداخل. أو يمكننا أن «نُعولم الديمقراطية»، على حساب السيادة الوطنية. هذه قائمة خيارات لإعادة بناء الاقتصاد العالمي.

وهي تجسد المعضلة الثلاثية السياسية المتأصلة في الاقتصاد العالمي؛ فنحن لا نستطيع أن نحصل على العولمة المفرطة والديمقراطية وتقرير المصير الوطني جميعها معًا. وإنما نستطيع على الأكثر أن نحصل على اثنين من هذه الأمور الثلاثة. فإذا كنا نريد العولمة المفرطة والديمقراطية، فنحن بحاجة لأن نتخلى عن هدف الدولة القومية، وإذا تعيَّن علينا أن نحافظ على الدولة القومية ونحتاج العولمة المفرطة حاجة ماسة، فلا بد أن ننسى شيئًا اسمه الديمقراطية، وإذا كنا نريد الجمع بين الديمقراطية والدولة القومية، فلنقُل وداعًا للعولمة العميقة. يوضح الشكل أدناه هذه الخيارات الثلاثة.

لماذا هذه المقايضات الصارمة؟ تخيل عالَمًا ذا اقتصاد معولم تمامًا لم يعد فيه وجود لجميع تكاليف المعاملات، ولم تعد الحدود القومية تَحُول دون تبادل السلع أو

الخدمات أو رءوس الأموال. هل تستطيع الدول القومية أن توجَد في عالم كهذا؟ لا يُمكن إلا إذا كانت تحصر جلَّ تركيزها على العولمة الاقتصادية وعلى أن تصبح جذابة للمستثمرين والتجار الدوليين. أما اللوائح والسياسات الضريبية المحلية فستكون حينئذٍ إما متماشية مع المعايير الدولية، أو منظمة بحيث لا تسبب سوى أقل قدر من تعطيل التكامل الاقتصادي الدولي. وستقتصر الخدمات التي تقدمها الحكومات على تلك التي تعزز حسن سير الأسواق الدولية.

المعضلة الثلاثية السياسية للاقتصاد العالمي



شكل ٩-١: اختر اثنين فقط من ثلاثة، أيَّ اثنين.

يمكننا أن نتصور عالمًا من هذا النوع، الذي كان يدور بخلد توماس فريدمان عندما صك مصطلح «سترة القيد الذهبية». في هذا العالم، تسعى الحكومات إلى سياسات ترى أنها سوف تُكسبها ثقة السوق وتجذب لها التجارة وتدفقات رأس المال، وتشمل هذه السياسات: رفع أسعار الفائدة وخفض الائتمان، وتقليص دور الحكومة، وتخفيض الضرائب، وزيادة مرونة أسواق العمل، وإزالة القيود والخصخصة، والانفتاح بوجه عام. إن «سترة القيد الذهبية» تثير ذكرى عصر معيار الذهب، قبل الحرب العالمية، الذي لم يكن مثقلًا بالالتزامات الاقتصادية والاجتماعية المحلية، حينما كانت الحكومات القومية حرة في اتباع الأجندة التي تركز حصرًا على فرض قواعد نقدية صارمة.

كانت القيود الخارجية أكثر وضوحًا في ظل المركنتلية والإمبريالية. صحيح أننا لا نستطيع أن نتحدث عن وجود لدول قومية بحقٍّ قبل القرن التاسع عشر، لكن النظام الاقتصادي العالمي التزم خطوطًا صارمة للزي التقييدي الذهبي. كانت قواعد اللعبة — فتح الحدود، وحماية حقوق التجار والمستثمرين الأجانب — تُفرض من قِبل الشركات التجارية المعتمدة أو القوى الإمبريالية. ولم يكن ثَمَّةَ إمكانية للتملص منها والالتفاف عليها.

ربما نكون اليوم بعيدين كل البعد عن معيار الذهب الكلاسيكي أو الشركات التجارية المعتمدة، لكن مطالب العولمة المفرطة تستلزم حشدًا مماثلًا من السياسات الداخلية. والأعراض التي نراها الآن مماثلة: انعزال كيانات صنع السياسات الاقتصادية (البنوك المركزية والسلطات المالية، والمشرعين، وما إلى ذلك)، واختفاء (أو خصخصة) التأمين الاجتماعي، والضغط لتخفيض ضرائب الشركات، وتآكل العقد الاجتماعي بين قطاع الأعمال والعمال، والتغاضي عن الأهداف الإنمائية المحلية لصالح الحفاظ على ثقة السوق. وحينما تكون متطلبات الاقتصاد العالمي هي التي تُملي قواعد اللعبة، فلا بد أن يصبح اتصال الفئات المحلية بصنع السياسة الاقتصادية القومية، وسيطرتهم عليها، مقيدًا حتمًا؛ فأنت لا تستطيع أن تحصل على عولمة مع دولة قومية إلا إذا قيَّدت الديمقراطية.

إذنْ، هل يجب علينا أن نتخلى عن الديمقراطية إذا أردنا أن نسعى إلى اقتصاد عالمي كامل العولمة؟ في الواقع ثَمَّةَ مخرج لهذا الأمر؛ يمكننا أن نتنازل عن الدولة القومية لا السياسة الديمقراطية، وهذا يعني خيار «الحوكمة العالمية». في هذه الحالة، ستضبط مؤسسات عالمية قوية، ذات نفوذ في مجالَي التنظيم ووضع المعايير، نطاق سلطتَيها القانونية والسياسية على نطاق الأسواق، وتزيل تكاليف المعاملات المرتبطة بالحدود القومية. وإذا تسنَّى منحها القدر الكافي من قابلية المساءلة والشرعية بالإضافة إلى ذلك، فلن تتقلص السياسة — ولن تكون هناك حاجة إلى ذلك بالأساس — بل ستنتقل فحسب إلى المستوى العالمي.

وإذا أخذنا هذه الفكرة إلى نهايتها المنطقية، يمكننا أن نتصور شكلًا من أشكال الفيدرالية العالمية، نموذج الولايات المتحدة مثلًا وقد توسع على نطاق عالمي. فداخل الولايات المتحدة هناك دستور قومي، وحكومة فيدرالية، وقضاء فيدرالي، وعدد كبير من الهيئات التنظيمية في كافة أرجاء البلاد تضمن أن تكون الأسواق قومية بحقٍّ

بالرغم من وجود العديد من الاختلافات في الممارسات التنظيمية والضريبية فيما بين الولايات منفردة. أو يمكننا أن نتصور أشكالًا بديلة للحكم العالمي، ليست طموحة على شاكلة الفيدرالية العالمية التي تتمحور حول آليات جديدة للتمثيل وقابلية المساءلة. إن اتخاذ أي خطوة هامة في اتجاه نموذج الحوكمة العالمية، أيًّا كان شكله، سيستتبع بالضرورة انتقاص السيادة «القومية» انتقاصًا كبيرًا. لن تختفيَ الحكومات القومية، لكن صلاحياتها ستُقيَّد تقييدًا شديدًا من جانب هيئات فوق قومية لوضع القواعد والإنفاذ تستمد سلطتها (وتُقيد) من شرعية ديمقراطية. والاتحاد الأوروبي مثال إقليمي على ذلك.

قد يبدو هذا كعشم إبليس في الجنة، وربما يكون ذلك بالفعل؛ فالتجربة التاريخية للولايات المتحدة تُظهر مدى صعوبة إنشاء اتحاد سياسي والحفاظ عليه في مواجهة اختلافات كبيرة في مكوناته. والطريقة المتعثرة التي تطورت بها المؤسسات السياسية داخل الاتحاد الأوروبي، والشكاوى المستمرة من قصورها الديمقراطي، تبيِّن أيضًا الصعوبات التي تنطوي عليها هذه التجربة، على الرغم من أن الاتحاد يضم مجموعة من الدول متماثلة من حيث مستويات الدخل والمسارات التاريخية. إن هدف الفيدرالية الحقيقية العالمية النطاق لن يتحقق قبل مائة عام على أفضل تقدير.

لا يمكن إنكار جاذبية نموذج الحوكمة العالمية، مهما كانت درجة طموحه. حينما أقدِّم لطلابي هذه المعضلة الثلاثية وأسألهم أن يختاروا أحد الخيارات، يفوز هذا الخيار فوزًا مؤزرًا. فإذا كنا نستطيع جنْي فوائد العولمة والديمقراطية في آنٍ واحد، فمن ذا الذي يكترث لزوال وظيفة الساسة القوميين وبقائهم بلا عمل؟ نعم، هناك صعوبات عملية تشوب الجمع بين الحوكمة العالمية والديمقراطية، لكن لعلها مبالَغ فيها أيضًا. ويذهب كثير من المنظِّرين السياسيين وعلماء القانون إلى أن الحوكمة العالمية الديمقراطية يمكن أن تنموَ خارج إطار ما هو قائم حاليًّا من شبكات دولية من صُناع السياسة، ما دامت تجري السيطرة على هذه الشبكات بآليات جديدة لقابلية المساءلة، سنأتي على ذكر نوعها في الفصل التالي.

أنا من المتشككين بشأن خيار الحوكمة العالمية، لكن هذا التشكك في أغلبه قائم على أساس موضوعي لا عملي؛ فالعالم ببساطة يتسم بقدرٍ كبير من التنوع بدرجة لا تدع مجالًا لأن تنحشر الدول داخل إطار قواعد مشتركة موحدة، حتى لو كانت هذه القواعد بشكل أو بآخر ناتجة عن عملية ديمقراطية. إن فكرة وجود معايير وقوانين عالمية ليست

غير عملية فحسب، بل غير مرغوبة أيضًا. والقيد الذي تفرضه علينا شرعية الديمقراطية يضمن عمليًّا ألا تُسفر الحوكمة العالمية إلا عن أدنى حدٍّ من الانسجام والتماثل، في شكل نظام ذي قوانين ضعيفة وغير فاعلة؛ حينئذٍ نواجه التهديد الكبير المتمثل في تراجع الحوكمة تراجعًا حادًّا في كل مكان، والمتمثل في الوقت نفسه في تخلي الحكومات القومية عن مسئولياتها دون أن يكون هناك من يضطلع بها ليعوض عن هذا التقصير. لكننا سنتناول هذا الموضوع بمزيد من التفصيل في الفصل التالي.

لم يبقَ أمامنا سوى خيار التضحية بالعولمة المفرطة، وهو ما فعله نظام بريتون وودز؛ الأمر الذي جعلني أطلق عليه: تسوية بريتون وودز. فنظام بريتون وودز–الجات أتاح لكل بلد أن يرقص على إيقاعه الخاص إذا أزال عددًا من القيود الحدودية التي يفرضها على التجارة، وتعامل إجمالًا مع جميع شركائه التجاريين معاملةً سواءً. كان النظام يسمح للبلدان بالإبقاء على القيود التي تفرضها على تدفقات رءوس الأموال (بل ويشجعها على ذلك)؛ لأن مهندسي النظام الاقتصادي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية كانوا يعتقدون أن تحرير تدفقات رأس المال لا يتوافق مع هدف الاستقرار الاقتصادي المحلي. أما سياسات البلدان النامية فقد تُركت خارج نطاق الانضباط الدولي.

ظلت هذه القوانين المتساهلة حتى الثمانينيات تترك مجالًا للبلدان يتيح لها اتباع مساراتها التنموية الخاصة التي قد تكون متباينة. اختارت أوروبا الغربية أن تتكامل إقليميًّا وأن تقيم دولة رفاهية مترامية الأطراف. ولحقت اليابان — كما رأينا من قبل — بالغرب، مستخدمة نسختها الخاصة والمميزة للنهج الرأسمالي، التي اتسمت بتأسيس قاعدة تصدير نشطة قوية مع وجود قدر كبير من القصور في مجالَي الخدمات والزراعة. أما الصين فقد حققت طفرات نمو هائلة بمجرد أن أدركت أهمية المبادرة الخاصة، على الرغم من أنها تجاهلت كل القواعد الأخرى التي حواها دليل إرشادات التنمية. وحقق كثير من بقية دول شرق آسيا معجزة اقتصادية من خلال الاعتماد على سياسات صناعية حظرتها منظمة التجارة العالمية منذ ذلك الحين. وحققت عشرات البلدان في أمريكا اللاتينية والشرق الأوسط وأفريقيا معدلات نمو اقتصادي غير مسبوقة حتى أواخر السبعينيات، من خلال سياسات إحلال الصناعات المحلية محل الواردات التي عزلت اقتصاداتها عن الاقتصاد العالمي. وكما رأينا، تخلت أغلب البلدان عن تسوية بريتون وودز في الثمانينيات بعد أن تسارعت وتيرة تحرير تدفقات رءوس الأموال وبدأت نطاقات الاتفاقات التجارية تتجاوز الحدود القومية.

لقد عَلِق الاقتصاد العالمي منذ ذلك الحين في منطقة غير مريحة انحصر فيها بين أبعاد المعضلة الثلاثية. لم نواجه الخيارات الصعبة التي أملتها المعضلة الثلاثية مواجهةً مباشرة، لكننا اضطُررنا إلى أن نقبل صراحة بالحاجة إلى تخفيض سقف الآمال التي نعلقها على العولمة الاقتصادية إذا كنا نريد أن تظل الدولة القومية المقام الرئيسي للسياسة الديمقراطية. ليس لدينا أي خيار سوى أن نرضى بنسخة «رقيقة» وسطحية من العولمة، وأن نعيد اختراع تسوية بريتون وودز بما يتناسب مع عصر مختلف عن عصرها الأصلي.

فنحن لا نستطيع ببساطةٍ أن نبعث جملة النُّهُج الاقتصادية للخمسينيات والستينيات. بل يتعين علينا أن نتحلى بالابتكار والإبداع، والاستعداد للتجربة. وفي الجزء الأخير من الكتاب، سوف أطرح بعض الأفكار تبيِّن كيفية المُضي قدمًا. لكن الترتيب التجاري الأول يدرك أبعاد المشهد العام على نحوٍ صحيح. ونوع التجريب السياسي الذي نحتاجه لن يتأتَّى لنا إلا إذا غيَّرنا رؤيتنا.

(٥) العولمة الذكية «يمكنها» تعزيز الديمقراطية القومية

إن كل قضية من القضايا التي ناقشتها سابقًا تجسد مفاضلة بين إزالة تكاليف المعاملات في الاقتصاد الدولي، والحفاظ على الاختلافات المحلية؛ فكلما زاد التركيز على التكامل الاقتصادي العميق، قلَّت مساحة الاختلافات القومية في الترتيبات الاجتماعية والاقتصادية، وصغر مجال ديمقراطية اتخاذ القرارات على الصعيد القومي.

ثَمَّةَ أشكال أكثر تحفظًا من العولمة لا تتبنَّى بالضرورة الافتراضات المتأصلة في التكامل العميق؛ فنظام بريتون وودز حينما وضع قيودًا على العولمة، سمح بازدهار الاقتصاد العالمي والديمقراطيات القومية معًا دون التضحية بأحدهما. وبمجرد أن نتقبل فرض قيود على العولمة، يمكننا في الواقع أن نخطوَ خطوة نحو الأمام. لنا أن نتصور قوانين عالمية «تعزز» فعليًّا عمل الديمقراطيات القومية.

في الواقع، لا يوجد تناقض طبيعي في وجود نظام عالمي قائم على القوانين مع ديمقراطية قومية. والديمقراطية لا تبلغ الكمال أبدًا في الممارسة العملية. وقد أكَّد أساتذة علم السياسة في جامعة برينستون روبرت كيوهين، وستيفن ماسيدو، وأندرو مورافيكسيك، أن القوانين الخارجية الجيدة الصياغة قد تعزز جودة الممارسات الديمقراطية وشرعيتها أيضًا. وقد كتب هؤلاء الأساتذة أن الديمقراطيات لا تهدف إلى

مجرد تعظيم المشاركة الشعبية. وحتى عندما تشكِّل القوانين الخارجية قيدًا على المشاركة على الصعيد القومي، فإنها قد توفر منافع ديمقراطية تعويضية مثل تحسين مستوى التداول وتقضي على الشقاق والتشيع، وتضمن تمثيل الأقليات. ويمكن تعزيز الممارسات الديمقراطية من خلال ضمانات إجرائية تَحُول دون سيطرة جماعات المصالح عليها وتضمن استخدام الأدلة الاقتصادية والعلمية المناسبة باعتبارها جزءًا من المداولات. يضاف إلى ذلك أن الاتفاق على التزامات دولية ملزمة عملٌ «سيادي»، وتقييده سيكون شبيهًا بمنع الكونجرس من تفويض بعض صلاحياته التشريعية لوكالات تنظيمية مستقلة.[20]

صحيح أن الالتزامات الدولية قد تعزز الديمقراطية القومية، لكنها لا تفعل ذلك بالضرورة؛ فأجندة العولمة المفرطة — وتركيزها على الحد من تكاليف المعاملات في الاقتصاد الدولي — تصطدم بالديمقراطية، لا لسبب سوى أنها لا تسعى لتحسين أداء الديمقراطية، بل لتهيئة المناخ للمصالح التجارية والمالية التي تسعى للوصول إلى الأسواق بتكلفة منخفضة. والأمر لا يتطلب منا إلا أن نعتنق رؤية تقدِّم احتياجات الشركات المتعددة الجنسيات والبنوك الكبيرة وبيوت الاستثمار على الأهداف الاجتماعية والاقتصادية الأخرى؛[21] ومن ثَمَّ، فإن هذه الأجندة تخدم الاحتياجات التجارية في المقام الأول.

تَبْقى لنا حرية اختيار كيفية التغلب على هذا العيب. وبإمكاننا إما عولمة الحكم الديمقراطي إلى جانب الأسواق، وإما إعادة النظر في اتفاقات التجارة والاستثمار كي نوسع مساحة ديمقراطية اتخاذ القرارات على الصعيد القومي. وسأناقش كل واحدة من هاتين الاستراتيجيتين في الفصلين التاليين.

الفصل العاشر

هل الحوكمة العالمية ممكنة؟ وهل هي مستحبة؟

فقدَت الدولة القومية رونقها؛ فقد اختفت الحدود، وزالت المسافات، وانبسطت الأرض، ولم تعد هوياتنا مرتبطة بمساقط رءوسنا. وحلَّت محل السياسة الداخلية أشكال جديدة وأكثر مرونة من التمثيل تتجاوز الحدود القومية، وأضحت السلطة تنتقل من صُناع القوانين المحليين إلى شبكات عبر قومية من واضعي النظم، والسلطة السياسية تتحوَّل إلى موجة جديدة من الناشطين المنتظمين حول منظمات دولية غير حكومية. وباتت القرارات التي تشكِّل حياتنا الاقتصادية تتخذها شركات كبيرة متعددة الجنسيات وموظفون دوليون نجهل هويتهم.

كم مرة سمعنا هذه التصريحات، أو ما يماثلها، التي تبشر ببزوغ فجر حقبة جديدة من الحوكمة العالمية أو تستنكرها؟

على أية حال، انظر إلى الطريقة التي توالت بها الأحداث خلال الأزمة الأخيرة عامَي ٢٠٠٧–٢٠٠٨. من الذي أنقذ البنوك العالمية كي يَحُول دون تحوُّل الأزمة المالية إلى حدث أكثر كارثية؟ ومن الذي ضخ السيولة اللازمة لتهدئة أسواق الائتمان الدولية؟ ومن الذي حفز الاقتصاد العالمي من خلال توسع مالي؟ ومن الذي قدم تعويضات بطالة وغيرها من خدمات شبكات الأمان للعمال الذين فقدوا وظائفهم؟ ومن الذي يضع القواعد الجديدة بشأن التعويض، وكفاية رأس المال، والسيولة التي تقدَّم للبنوك الكبيرة؟ ومن الذي يتحمل نصيب الأسد من اللوم عن كل الإخفاقات التي ارتُكبت قبل الأزمة وأثناءها وبعدها؟

ثَمَّةَ جواب واحد لكل هذه الأسئلة: إنها الحكومات الوطنية. قد نظن أننا نعيش في عالم حوَّلت العولمة حوكمته تحولًا جذريًّا، لكن المسئولية لا تزال تقع على عاتق

صُناع السياسة داخل كل دولة. والجلبة المثارة بشأن تراجع الدولة القومية ما هي إلا مجرد جلبة. قد يكون اقتصادنا العالمي حافلًا بتشكيلة كبيرة من المنظمات الدولية — بدايةً من بنك التنمية الآسيوي إلى منظمة التجارة العالمية[1] — لكن صُنع القرار على نحوٍ ديمقراطي لا يزال راسخًا رسوخًا قويًّا داخل الدول القومية. ومصطلح «الحوكمة العالمية» له وقْع لطيف، لكن لا تتوقع رؤيته في أي وقت قريب؛ فعالمنا المعقد والمتنوع لا يسمح لنا إلا بقشرة بالغة الرقة من الحوكمة العالمية — علاوةً على أنه لا يفعل ذلك إلا لأسباب وجيهة جدًّا.

(١) التغلب على طغيان الدول القومية

لم يعد المهووسون والحالمون بالمدينة الفاضلة وحدهم هم من يؤيدون فكرة الحوكمة العالمية؛ فقد انضم العديد من الاقتصاديين وعلماء الاجتماع والسياسة ودارسي القانون والفلاسفة للبحث عن أشكال جديدة من الحوكمة تتجاهل شكل الدولة القومية. وبطبيعة الحال، قليل من هؤلاء المحللين ينادون بشكل عالمي حقيقي للدولة القومية، ويدركون أن وجود هيئة تشريعية عالمية أو مجلس وزراء عالمي إفراط في الخيال؛ لذا فإن الحلول التي يقترحونها تعتمد على مفاهيم جديدة للتشارك السياسي، والتمثيل، وقابلية المساءلة. والأمل هو أن تتمكن هذه الحلول المبتكرة من محاكاة كثير من الوظائف الأساسية للديمقراطية الدستورية، لكن على المستوى العالمي.

تتصور أبسط أشكال هذه الحوكمة العالمية تفويض تكنوقراط دوليين بممارسة السلطات الوطنية. وهذا ينطوي على وجود هيئات تنظيمية مستقلة منوط بها حل ما يُعتبر بالأساس مشكلات «فنية» قد تنشأ من اتخاذ قرارات دون تنسيق على مستوى الاقتصاد العالمي. لأسباب واضحة، نجد أن الاقتصاديين تحديدًا مغرمون بمثل هذه الترتيبات. على سبيل المثال، عندما التمست شبكة الاقتصاد الأوروبية VoxEU.org مشورةً من كبار خبراء الاقتصاد بشأن كيفية علاج مَواطن ضعف النظام المالي العالمي في أعقاب أزمة عام ٢٠٠٨، اتجهت غالبية الحلول المقترحة إلى فرض قواعد دولية أكثر صرامةً يُنفذها شكل من أشكال التكنوقراطية، يتضمن وجود: محكمة إفلاس دولية، ومنظمة مالية عالمية، ومرسوم دولي لتأسيس المصارف، ومقرض ملاذ أخير دولي، وهلم جرًّا.[2] وقد ظل جيفري جارتن، مساعد وزير التجارة لشئون التجارة الدولية في إدارة

الرئيس كلينتون، ينادي طويلًا بإنشاء بنك مركزي عالمي.[3] واقترح الاقتصاديان كين روجوف وكارمن راينهارت إنشاء جهاز للتنظيم المالي الدولي.

قد تبدو هذه المقترحات تأملات ساذجة من اقتصاديين لا يفقهون شيئًا في مجال السياسة، لكنها في حقيقة الأمر غالبًا ما تقوم على دافع سياسي مباشر؛ فعندما يدعو روجوف وراينهارت إلى التنظيم المالي الدولي، يكون هدفهما إصلاح فشل سياسي بقدر ما هو علاج لانتشار تداعيات الأزمات الاقتصادية عبر الدول، بل وربما يكون الدافع السياسي مقدَّمًا على الدافع الاقتصادي. وهما يأمُلان في وضع حدٍّ للتدخل السياسي على المستوى القومي لأنهما يعتقدان أنه سبب في إضعاف القوانين المحلية. وقد كتبا في ذلك يقولان: «إن وجود جهاز للتنظيم المالي الدولي، مؤهل بكافة الإمكانات اللازمة، والموظفين المحترفين — يعمل دون وجود لتراتبات من السياسيين الفاشلين — سيوفر عاملًا بالغ الضرورة يعمل على موازنة نفوذ قطاع الخدمات المالية المحلي.»[4] والنظرية السياسية التي تدعم هذا النهج تذهب إلى أن تفويض السلطات التنظيمية إلى تكنوقراط عالميين مستقلين ومعزولين عن أي تأثير سيؤدي إلى تحسُّن الحوكمة، على المستويَين العالمي والقومي.

على أرض الواقع، يتطلب تفويض السلطات أن يقبل المشرِّعون التخليَ عن صلاحياتهم في مجال وضع القوانين، وأن يُقلصوا قدرتهم على الاستجابة لمطالب ناخبيهم. أمرٌ كهذا لا يحدث عادةً إلا في حالات محدودة للغاية؛ ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال، لا يفوِّض الكونجرس صلاحيات وضع القوانين إلى أجهزة تنفيذية إلا عندما تكون تفضيلاتها السياسية مماثلة تمامًا لتفضيلات الرئيس، وعندما تكون القضايا محلُّ النظر فنيةً بدرجة كبيرة.[5] وحتى في هذه الحالة، يظل التفويض جزئيًّا وخاضعًا لآليات مساءلة واضحة. إن التفويض إجراء «سياسي»؛ ومن ثَمَّ، لا بد من تحقُّق شروط سابقة عديدة أولًا كي ينتشر تفويض الهيئات فوق الوطنية على نطاق واسع ويصبح مستدامًا. أعتقد أننا سنحتاج إلى إنشاء «هيئة عالمية سياسية» ما، بقواعد مشتركة، وتشارُك سياسي عبر قومي، وآليات جديدة للمساءلة ترقى للتطبيق على الساحة العالمية.

صحيح أن خبراء الاقتصاد لا يعيرون اهتمامًا كبيرًا لهذه الشروط السابقة، لكن غيرهم من العلماء يفعلون. ويرى العديد من بينهم أماراتٍ على أن ثَمَّةَ نماذجَ جديدةً من الحوكمة العالمية آخذة في الظهور بالفعل. وقد ركزت آن ماري سلوتر — الباحثة في العلاقات الدولية بجامعة برينستون — على الشبكات عبر القومية الحافلة بالمنظمين

والقضاة والمشرِّعين. تستطيع هذه الشبكات أن تؤديَ مهام الحوكمة على الرغم من أنها لم تُنشأ باعتبارها منظمات حكومية دولية، ولم تتحوَّل إلى مؤسسة رسمية. وتقول سلوتر إن هذه الشبكات توسع نطاق آليات الحوكمة الرسمية، وتدع مجالًا لحشد التأييد وتبادل المعلومات عبر الحدود القومية، وتساهم في وضع المعايير العالمية، وتستطيع أن توفر القدرة على تطبيق المعايير والاتفاقات الدولية في الدول التي لا تؤهلها قدرتها المحلية للقيام بذلك.[6]

لا شك أن حوكمة الأسواق المالية هي بالفعل الميدان الذي حققت فيه هذه الشبكات أقصى تقدُّم لها، والمنهل الذي تتزود منه سلوتر بأفضل أمثلتها التوضيحية. على سبيل المثال، «المنظمة الدولية لهيئات الأوراق المالية» تجمع المسئولين عن تنظيم الأسواق المالية في العالم وتضع مبادئ عالمية. و«لجنة بازل للرقابة المصرفية» تفعل الشيء نفسه مع المسئولين عن تنظيم المجال المصرفي. لدى كلٍّ من هذه الشبكات سكرتارية محدودة العدد (هذا إن وُجدت) ولا تملك سلطة إنفاذ، ومع ذلك فإنها تمارس نفوذًا مؤكدًا من خلال السلطات التي تتمتع بها في وضع المعايير وشرعية قيامها بذلك، على الأقل من وجهة نظر المنظمين. وغالبًا ما تتحوَّل رؤى هذه الشبكات إلى مرجعيات يُستشهد بها في المناقشات المحلية. قد لا تكون هذه الشبكات بديلًا كاملًا عن الدول القومية، لكنها في نهاية الأمر تشكل شبكات متضافرة دوليًّا تضم عددًا من صناع السياسة في العالم.

لكن الحوكمة العالمية يجب أن تتجاوز حدود التجمع الضيق للمنظمين والتكنوقراط لكي تحقق شرعيتها. هل يمكن لهذه الشبكات أن تتجاوز المجالات الفنية الضيقة لتشمل أغراضًا اجتماعية أرحب؟ يجيب بِنعم عن هذا السؤال جون راجي، الباحث بجامعة هارفرد الذي صكَّ مصطلح «الليبرالية الضمنية» لوصف نظام بريتون وودز؛ إذ يسلِّم راجي بأن الشبكات عبر القومية قوضت النموذج التقليدي للحكم الذي يعتمد على الدول القومية فحسب. ويرى أننا بحاجة إلى مزيد من التركيز على المسئولية الاجتماعية المشتركة على المستوى العالمي كي نتمكَّن من إزالة اختلال التوازن هذا؛ إذ تستطيع نسخة محدثة من الليبرالية الضمنية أن تتجاوز نطاق التعددية المتمركزة داخل الدولة فقط إلى «تعددية أرحب تحتضن بهمة كافة المساهمات الممكنة في التنظيم الاجتماعي العالمي التي تُقدَّم من المجتمع المدني والجهات الفاعلة المشتركة.» فهذه الجهات الفاعلة تستطيع أن تقدم قواعد عالمية جديدة — في مجالات حقوق الإنسان، وممارسات العمل، والصحة، ومكافحة الفساد، والإشراف البيئي — ثم تدرجها في العمليات التي تنفذها الشركات

الدولية الكبيرة وفي سياسات الحكومات الوطنية. ولعل أحد أبرز الأمثلة على ذلك هو تمويل الشركات المتعددة الجنسيات لبرامج علاج مرض نقص المناعة البشرية/الإيدز في الدول الفقيرة.

يجسد «الاتفاق العالمي» للأمم المتحدة، الذي كان لراجي دور كبير في صياغته، هذه الأجندة؛ إذ يهدف هذا الاتفاق إلى تحويل الشركات الدولية إلى وسائل لتحقيق أهداف اجتماعية واقتصادية. وتحوُّل كهذا من شأنه إفادة المجتمعات المحلية التي تعمل فيها هذه الشركات وفروعها. لكن، كما يوضح راجي، سيكون لذلك مزايا إضافية؛ فتحسين الأداء الاجتماعي والبيئي لشركات كبيرة سيشجع شركات أصغر غيرها على اتباع خُطاها. وهذا سيخفف من حدة القلق الشائع من أن المنافسة الدولية تخلق تنافسًا محمومًا بين الشركات على الانحطاط بمعايير العمل والمعايير البيئية على حساب الاندماج الاجتماعي في الداخل، وسيسمح بتحمُّل القطاع الخاص بعض المهام التي تواجه الدولةُ صعوبةً متزايدة في تمويلها وتنفيذها — مثلًا في مجالَي الصحة العامة وحماية البيئة — الأمر الذي سيُضيق الفجوة بين الأسواق الدولية والحكومات الوطنية.[7]

لكن الحجج التي تؤيد أشكالًا جديدة من الحوكمة العالمية — شكل التفويض، أو الشبكة، أو المسئولية الاجتماعية للشركات — تثير أسئلة مقلقة مثل: من يفترض أن يُعهد إليه بمهمة المساءلة؟ ومن الذي خوَّل هذه التجمعات العالمية من المنظمين، أو المنظمات الدولية غير الحكومية، أو الشركات الكبيرة بأداء مهامها؟ من الذي يمنحها سلطاتها ويراقبها؟ ما الذي يضمن أن تلقى أصوات ومصالح مَن هم أقل اتصالًا بالشبكة العالمية أيضًا آذانًا مُصغية؟ أرى أن أخطر مَواطن ضعف «الحوكمة العالمية» هو غموض علاقات قابلية المساءلة. في حالة الدولة القومية، يشكِّل الناخبون المصدر الرئيسي للتفويض السياسي وتشكِّل الانتخابات الوسيلة المثلى للمساءلة، فإذا كنت لا تلبِّي توقعات أفراد دائرتك الانتخابية وتطلعاتهم، فلن يصوِّتوا لك في الانتخابات التالية. ووجود مساءلة انتخابية عالمية من هذا النوع مفهوم بعيد المنال للغاية؛ لذا فإننا بحاجة إلى آليات مختلفة.[8]

ولعل أفضل حجة تؤيد وجود مفهوم «عالمي» بديل للمساءلة هي التي ساقها اثنان من الباحثين السياسيين المتميزين، هما جوشوا كوهين وتشارلز سابل. يبدأ هذان الباحثان بقولهما إن المشكلات التي تهدف الحوكمة العالمية إلى حلها لا تصلح معها المفاهيم التقليدية عن المساءلة؛ ففي النموذج التقليدي، تمنح دائرة انتخابية ذات مصالح

واضحة السلطة لممثلها بأن يتصرف نيابة عنها لتحقيق تلك المصالح. لكن التنظيم العالمي يشكِّل تحديات جديدة، غالبًا ما تكون فنية للغاية، وخاضعة لظروف تتطور تطورًا سريعًا. و«الجمهور» العالمي عادةً ما تكون فكرته غامضة عن المشكلات التي يتعين حلها وعن كيفية حلها.

في هذه الظروف، تكون المساءلة معتمدة كليًّا على قدرة الهيئة الدولية المنظمة على تقديم «سبب وجيه» يبرر ما اختارت أن تتخذه من خطوات. كتب كوهين وسابل: «يُبَت في المسائل عن طريق مناقشة أفضل طريقة لعلاج المشكلات، لا [عن طريق] مجرد ممارسة السلطة، أو التعبير عن المصالح، أو التفاوض من موقع السلطة على أساس المصالح.»[9] ولا يوجد افتراض هنا أن الحلول ستكون «تكنوقراطية». وحتى عندما تتعارض القيم والمصالح ويسود الخلاف، يبقى الأمل في أن توَلِّد عملية التباحث عبر القومية التفسيرات التي يستطيع الجميع، أو الأغلبية، الإقرار بمنطقيتها؛ وبذلك يكون وضْع القوانين على المستوى العالمي قابلًا للمساءلة إلى الحد الذي يجعل التبريرات الكامنة وراء القوانين تقنع حتى الذين ستطبق عليهم هذه القوانين.

يترك نظام كوهين وسابل متسعًا، من حيث المبدأ على الأقل، للاختلاف في الممارسات المؤسسية عبر الدول القومية داخل إطار شامل للتعاون والتنسيق العالمي؛ فالدول وصُناع سياساتها لديهم مطلق الحرية في تجربة مختلِف الحلول وتنفيذها ما داموا يستطيعون أن يقدموا لأقرانهم — صُناع السياسات في دول أخرى — ما يبرر توصلهم إلى تلك الحلول؛ إذ يتعيَّن عليهم أن يبرروا خياراتهم على الملأ ويضعوها في سياق خيارات مشابهة وقابلة للمقارنة اقترحها آخرون. لكن قد يتساءل أحد المشككين عما إذا كانت هذه الآليات لن تؤديَ عكسيًّا إلى انتشار النفاق؛ لأن صُناع السياسات سيواصلون ممارسة العمل التجاري على النحو المعتاد، وفي الوقت نفسه سيبررون ما يفعلونه بعبارات ومصطلحات أرقى.

في النهاية، يأمل كوهين وسابل أن تغذيَ هذه العمليات التداولية تنمية المجتمع السياسي العالمي، الذي «تستطيع فيه شعوب متفرقة أن تتشارك هوية جديدة باعتبار كلٍّ منها عضوًا في جمهور عالمي منظم.»[10] لكن من الصعب أن نرى كيف سيعمل مفهومهما عن الحوكمة العالمية حال عدم حدوث مثل هذا التحول في الهويات السياسية. خلاصة القول أن الحوكمة العالمية تتطلب أفرادًا يشعرون بأنهم مواطنون عالميون.

قد لا نكون بعيدين جدًّا عن هذا الوضع. وقد كتب بيتر سنجر — أستاذ علم الأخلاق بجامعة برينستون — فيما كتبه عن تطور أخلاقيات عالمية جديدة نتيجةً للعولمة، فقال: «إذا ... كانت الثورة في مجال الاتصالات قد خلقت جمهورًا عالميًّا، فهذا قد يجعلنا نحتاج إلى تبرير سلوكنا للعالم أجمع.»[11] وقال الاقتصادي والفيلسوف أمارتيا سين إنه لَأمر خاطئ تمامًا أن نعتقد بأن كلًّا منا مرتبط بهوية واحدة لا تتغير — عرقية أو دينية أو وطنية — وُلد بها. فلكل شخص هويات متعددة، تعتمد على مهنته وجنسه ووظيفته وطبقته وميوله السياسية، وهواياته واهتماماته، والفرق الرياضية التي يشجعها، وهلمَّ جرًّا.[12] هذه الهويات لا تطغى بعضها على بعض؛ فنحن أحرار في اختيار الوزن الذي نمنحه لكلٍّ منها. وكثير من الهويات تتجاوز الحدود القومية؛ ما يسمح لنا بتكوين ارتباطات دولية وبتحديد «مصالحنا» عبر مدًى جغرافي واسع النطاق. هذه المرونة والتعددية تخلقان مجالًا، من حيث المبدأ، لإنشاء مجتمع سياسي عالمي بحق.

هناك قدر كبير من الجاذبية في هذه الأفكار حول إمكانية وجود حكم عالمي. يقول سين: «هناك شيء من طغيان الأفكار في الاعتقاد بأن الانفصال السياسي بين الدول (القومية في المقام الأول)، بشكل أو بآخر، ضروري؛ وفي الاعتقاد بأن هذا الانفصال ليس فقط قيدًا مفيدًا لا بد من الاهتمام به، بل إنه ذو أهمية أساسية بالنسبة إلى الأخلاق والفلسفة السياسية.»[13] لكن الهوية السياسية والمجتمع السياسي ظلَّا يشهدان إعادة تعريف باستمرار مع مرور الوقت على أسس توسعت أكثر فأكثر؛ فقد تحوَّلت ارتباطات الإنسان من قَبَلية ومحلية إلى ارتباطات بالدول المدن ثم بعد ذلك بالدول القومية. ألا ينبغي أن يكون التحوُّل التالي نشوء مجتمع عالمي؟

التجربة خير برهان. وسنرى إلى أي مدًى ستستطيع هذه الأشكال الناشئة من الحوكمة العالمية أن تستمر وأي قدر من العولمة ستدعم؟ لعل خير ما نبدأ به في هذا الصددِ الاتحادُ الأوروبي، الذي قطع شوطًا طويلًا على طريق الحكم عبر القومي أكثر من أي تجمُّع آخر من الدول القومية.

(٢) الاتحاد الأوروبي: الاستثناء الذي يختبر القاعدة

بينما كان كوهين وسابل يطوِّران أفكارهما حول الحوكمة العالمية من خلال التداول، كان في خلدهما مثال ملموس جدير بالاعتبار؛ إنه الاتحاد الأوروبي. فالتجربة الأوروبية تبيِّن إمكانات هذه الأفكار ومَواطن قصورها في الوقت نفسه.

بلغت الدول الأوروبية مستوًى استثنائيًّا من التكامل الاقتصادي فيما بينها. فما من مكان آخر على الإطلاق حقق تقاربًا أفضل على صعيد التكامل العميق أو العولمة المفرطة، وإن كان هذا التكامل على المستوى الإقليمي. ووراء السوق الأوروبية الموحدة تكمن براعة مؤسسية هائلة تعكف على إزالة تكاليف المعاملات وتنسيق القوانين؛ فقد نبذ أعضاء الاتحاد الأوروبي الحواجز المفروضة على حركة السلع ورءوس الأموال والأيدي العاملة. لكن ما هو أكثر من ذلك، أنهم وقعوا على مائة ألف صفحة وأكثر تضمَّنت قوانين عامة على مستوى الاتحاد الأوروبي — تنظم كل شيء من علم السياسة إلى حماية المستهلك — وأرست المعايير والآمال المشتركة. وأَنشئوا أيضًا محكمة عدل أوروبية تجتهد في إنفاذ قوانين هذه اللائحة. وأوجدوا ذراعًا إدارية تمثَّلت في «المفوضية الأوروبية» كي تقترح قوانين جديدة وتنفذ سياسات مشتركة في مجال التجارة الخارجية، والزراعة، والمنافسة، والمساعدات الإقليمية، والعديد من المجالات الأخرى. وأسَّسوا عددًا من البرامج لتوفير المساعدات المالية للمناطق المتخلفة من الاتحاد، ولتعزيز التقارب الاقتصادي. وقد اعتمد ستة عشر عضوًا من أعضاء الاتحاد العملة الأوروبية الموحدة (اليورو) وخضعوا لسياسة نقدية مشتركة يديرها البنك المركزي الأوروبي. يضاف إلى كل هذا أن الاتحاد الأوروبي لديه عدد كبير جدًّا من الوكالات المتخصصة التي لا يتسع المجال لذكرها هنا.

لكن المؤسسات الديمقراطية للاتحاد الأوروبي ليست على القدر ذاته من التطور؛ فالبرلمان الأوروبي المنتخب انتخابًا مباشرًا يعمل في أغلب الأحيان مجرد منبر للكلام لا مصدرًا للمبادرة التشريعية أو الإشراف. والسلطة الحقيقية تقع على عاتق «مجلس الوزراء»، وهو عبارة عن مجموعة من الوزراء من الحكومات الوطنية. لقد ظلت كيفية تأسيس شرعية ديمقراطية وقابلية مساءلة والحفاظ عليهما سؤالًا شائكًا طالما أرَّق المنظومة الأوروبية فوق الوطنية. ثَمَّةَ نقاد من اليمين يلومون مؤسسات الاتحاد الأوروبي لامتداد نطاقها، وثَمَّةَ نقاد آخرون من اليسار يتذمرون من أنها تعاني من «قصور ديمقراطي».

وقد بذل الزعماء الأوروبيون جهودًا كبيرة في السنوات الأخيرة لتعزيز البنية التحتية «السياسية» للاتحاد الأوروبي، لكن الطريق إلى ذلك الهدف كان وعرًا شاقًّا؛ إذ باءت بالفشل محاولة طموحة للتصديق على «دستور أوروبي» موحَّد بعد أن قابله بالرفض المصوتون في فرنسا وهولندا عام ٢٠٠٥. ظهرت في أعقاب هذا الفشل «معاهدة لشبونة» التي دخلت حيز التنفيذ في ديسمبر ٢٠٠٩، لكن بعد أن ضمنت المملكة المتحدة وبولندا

وأيرلندا وجمهورية التشيك أن تُستثنى من بعض الشروط الواردة فيها. هذه المعاهدة تُصلح قواعد التصويت في «مجلس الوزراء»، وتمنح سلطة أكبر للبرلمان الأوروبي، وتجعل ميثاق الاتحاد الأوروبي لحقوق الإنسان ملزمًا قانونًا، وتؤسس منصبًا تنفيذيًّا جديدًا هو منصب «رئيس المجلس الأوروبي».

تبيِّن الاستثناءات التي أرادتها بريطانيا وغيرها أنه لا تزال هناك اختلافات كبيرة بين الدول الأعضاء حول الرغبة في تحوُّل أوروبا إلى اتحاد سياسي حقيقي؛ فبريطانيا تذود بحماس عن استقلالية دستورها ونظامها القانوني ضد طغيان قواعد الاتحاد الأوروبي أو مؤسساته، وهي لم تحاول أن تجعل ممارساتها في العديد من المجالات، مثل النظام المالي والسياسة النقدية، تحاكي ممارسات الأعضاء الآخرين. فما يهم بريطانيا بشأن الوحدة الأوروبية هو الجانب الاقتصادي في المقام الأول. وموقفها المتحفظ من بناء مؤسسات أوروبية يتناقض تناقضًا حادًّا مع ما ترمي إليه فرنسا وألمانيا من أهداف فيدرالية تكون أكثر طموحًا في بعض الأحيان.

وبالرغم من أهمية هذه النقاشات الواسعة النطاق بشأن البناء الدستوري للاتحاد الأوروبي، يُنفَّذ كثير من عمل المنظمة الحقيقي من خلال مجموعة متطورة وغير رسمية من الممارسات التي يُطلِق تشارلز سابل عليها «الحكم التجريبي». تتخذ الدول الأعضاء ومؤسسات الاتحاد الأوروبي الرفيعة المستوى القرارات بشأن الأهداف التي يتعين إنجازها. قد تكون هذه الأهداف طموحة وغير محددة مثل هدف «الإدماج الاجتماعي»، أو ضيقة ومحددة مثل هدف إنشاء «شبكة موحدة للطاقة». وتُمنح الوكالات التنظيمية الوطنية حرية تحقيق هذه الأهداف بالطرق التي تراها مناسبة، لكن في مقابل ذلك يتعين عليها أن تعرض ما اتخذته من خطوات وما حققته من نتائج أمام جهات تختلف أسماؤها من اجتماعات، إلى وكالات مشتركة، إلى مجالس منظمين، إلى نظم تنسيق معلنة. وحينما يستعرض المسئولون ما حققوه أمام أقرانهم يتيح ذلك للمنظمين داخل كل بلد أن يقارنوا نهجهم بنُهُج الآخرين وبأن ينقحوه إذا رأَوْا حاجة إلى ذلك. وبمرور الوقت، يجري تحديث الأهداف وتغييرها في ضوء المعرفة التي تُكتسب من هذه المداولات والنقاشات.[14]

يساعد الحكم التجريبي في وضع معايير أوروبية عامة، ويسهم في بناء توافق عبر قومي في الآراء بشأن النُّهج المشتركة. قد لا يؤدي ذلك بالضرورة إلى التجانس الكامل، لكن في المجالات التي لا تزال تشهد خلافات، يكون الخلاف داخل سياق من التفاهم

المتبادل وقابلية المساءلة، بحيث تقل احتمالية تحوُّله إلى مصدر للنزاع. والشرط الذي يقضي بضرورة تقديم ما يبرر الممارسات الوطنية يسهِّل احتواء الاختلافات بين الدول الأعضاء.

قد يبدو أعضاء الاتحاد الأوروبي كحفنة من الدول المتباينة، لكنهم نموذج للانسجام إذا ما قورنوا بمجمل الدول التي تشكِّل الاقتصاد العالمي؛ فهذه الدول السبع والعشرون مرتبطة معًا بمشتركات جغرافية وثقافية ودينية وتاريخية. وإذا قارنَّا بين مستويات الدخل في نحو ١٩٠ دولة مختلفة في جميع أنحاء العالم وبين مستوياته داخل دول أوروبا — باستثناء لوكسمبورج؛ حيث يرتفع دخل الفرد ارتفاعًا كبيرًا — فسنجد أن دخل الفرد في أكثرها ثراءً (أيرلندا حسب تقديرات عام ٢٠٠٨) لا يفوقه في أكثرها فقرًا (بلغاريا) إلا بمقدار ٣٫٣ مرات فقط. إن أعضاء الاتحاد الأوروبي يحركهم شعور قوي بالهدف الاستراتيجي الذي يمتد إلى ما يتجاوز مجرد التكامل الاقتصادي؛ فالوحدة الأوروبية في حقيقة الأمر تشكِّل هدفًا سياسيًّا أكثر منه اقتصاديًّا.

على الرغم من وجود كل هذه المزايا النسبية، فقد سار التطور المؤسسي للاتحاد الأوروبي ببطء، ولا تزال هناك اختلافات كبيرة بين الدول الأعضاء. خير ما يعبِّر عن ذلك التوترُ الملحوظ بين تعميق الاتحاد من جهة وتوسيعه ليضم أعضاءً جُددًا من جهة أخرى. خذ مثلًا الجدل الذي احتدم طويلًا بشأن انضمام تركيا. كانت معارضة فرنسا وألمانيا دخول تركيا إلى الاتحاد الأوروبي مستمدة جزئيًّا من أسباب ثقافية ودينية، لكن جزءًا كبيرًا من المعارضة يأتي من الخوف من أن يكون ما تتسم به المعتقدات والمؤسسات السياسية التركية من اختلاف كبير؛ عائقًا أمام التكامل السياسي الأوروبي. في المقابل، نرى بريطانيا ترحب بأي شيء من شأنه أن يحدَّ من الطموحات الفرنسية والألمانية المتطلعة إلى أوروبا موحدة «سياسيًّا»؛ ولهذا السبب تدعم منح تركيا عضوية نهائية. إن الجميع يدركون أن تعميق تكامل أوروبا السياسي يزداد صعوبة بزيادة عدد أعضاء الاتحاد الأوروبي وزيادة التنوع في تكوينه.

ومعضلة أوروبا لا تختلف عن المعضلة التي يواجهها الاقتصاد العالمي ككلٍّ. فكما رأينا في الفصول السابقة، يتطلب التكامل الاقتصادي العميق إقامة بنية حوكمة عبر قومية شاملة لتدعمه. وفي نهاية الأمر، إما أن يجابه الاتحاد الأوروبي المصاعب السياسية للوحدة وإما أن يرضى بأن يكون اتحادًا اقتصاديًّا أكثر محدودية. إن فرصة نجاح من يعملون على توحيد أوروبا سياسيًّا في تحقيق هدف السوق الأوروبية الموحدة بحق؛ أكبر

من فرصة نجاح من يريدون أن تقتصر المداولات على الصعيد الاقتصادي. لكن دعاة الوحدة السياسية لم يحسموا الجدل لصالحهم بعد، ويواجهون معارضة حادة، سواءٌ من ناخبيهم داخل الوطن أو من غيرهم من الزعماء السياسيين المختلفين معهم في الرأي.

ومن ثَمَّ لم تقطع أوروبا سوى منتصف الطريق نحو هدفها، صحيح أنها أكثر تكاملًا على الصعيد الاقتصادي من أي منطقة أخرى في العالم، لكن لا يزال أمامها الكثير من العمل على صعيد بنية الحوكمة. وهي قادرة على التحوُّل إلى اتحاد اقتصادي حقيقي، لكنها لم تبلغ هذا الهدف بعد. فحينما تواجه الاقتصادات الأوروبية ضغوطًا، تغلب ردود الأفعال الوطنية غلبة ساحقة.

ظهرت ثغرات الحوكمة واضحةً في أوروبا خلال أزمة عام ٢٠٠٨ وما بعدها؛ فحينما بدأت بنوك أوروبا — التي تُشرف عليها جهات تنظيمية وطنية — في الانهيار، لم يكن هناك أي تنسيق بين حكومات الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وكانت عمليات إنقاذ البنوك وغيرها من الشركات تُجريها كل حكومة بشكل مستقل عن غيرها، وبطرق غالبًا ما كانت تضر بأعضاء آخرين في الاتحاد الأوروبي. ولم يكن هناك أي تنسيق أيضًا في خطط الإنعاش وبرامج التحفيز المالي، على الرغم من أن انتشار آثار الأزمة كان واضحًا (كان الاقتصادان الفرنسي والألماني متشابكَين بحيث كانت الشركات الألمانية تستفيد من أي حافز مالي فرنسي بنفس قدر استفادة الشركات الفرنسية منه تقريبًا). وعندما وافق القادة الأوروبيون أخيرًا على وضع إطار «مشترك» للرقابة المالية في ديسمبر ٢٠٠٩، أبرز وزير المالية البريطاني محدودية طبيعة الاتفاق بأن أكَّد على أن «المسئولية ستقع على عاتق الجهات التنظيمية الوطنية».[15]

لم يكن أمام أعضاء الاتحاد الأكثر فقرًا والأشد تضررًا سوى أن يعتمدوا على الدعم الضنين الذي تقدمه بروكسل. واضطُرت لاتفيا والمجر واليونان إلى اللجوء إلى صندوق النقد الدولي للحصول على المساعدة المالية، باعتبار ذلك شرطًا للحصول على قروض من الحكومات الأكثر ثراءً في الاتحاد الأوروبي.[16] (تصور كيف ستكون الحال لو أن واشنطن طلبت من ولاية كاليفورنيا أن تخضع لمراقبة صندوق النقد الدولي كي يُسمح لها بالاستفادة من صناديق الإنعاش الفيدرالية.) تُركت دول أخرى تصارع مشكلات اقتصادية (إسبانيا والبرتغال) لتتدبر أمورها. في الواقع، عانى هذان البلدان أسوأ عواقب الأمرين؛ فقد حال الاتحاد الاقتصادي دون لجوئهما إلى تخفيض قيمة العملة بهدف توفير دفعة عاجلة لقدرتهما التنافسية، في حين حال عدم وجود اتحاد سياسي دون تلقيهما دعمًا يُذكر من بقية دول أوروبا.

في ضوء كل هذا من السهل أن نُسقط الاتحاد الأوروبي من حساباتنا، لكن هذا سيكون حكمًا بالغ القسوة؛ فعضوية الاتحاد أحدثت بالفعل فرقًا في استعداد البلدان الصغيرة للعيش وفقًا لقواعد العولمة المفرطة. خذ مثلًا لاتفيا، وهي دولة صغيرة من دول البلطيق، التي وجدت نفسها تعاني صعوبات اقتصادية مماثلة لتلك التي عانتها الأرجنتين قبل عقدٍ مضى. ظلت لاتفيا تنمو نموًّا سريعًا منذ انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي عام ٢٠٠٤، بفضل حصولها على مبالغ كبيرة من القروض من البنوك الأوروبية وبفضل حدوث فقاعة عقارية محلية؛ فسجلت بحلول عام ٢٠٠٧ عجزًا ضخمًا في الحساب الجاري بنسبة ٢٠٪ وفي الدين الخارجي بنسبة ١٢٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي. وكما هو متوقع، صار اقتصاد لاتفيا عقب الأزمة الاقتصادية العالمية والتراجع في تدفقات رأس المال عام ٢٠٠٨ في حالة يُرثى لها؛ فمع انهيار أسعار الإقراض والعقارات، ارتفع معدل البطالة إلى ٢٠٪ وانخفض الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ١٨٪ عام ٢٠٠٩. وفي يناير ٢٠٠٩، شهدت البلاد أسوأ أعمال شغب منذ انهيار الاتحاد السوفييتي.

كانت لاتفيا قد تمتعت بثبات سعر الصرف وحرية تدفق رءوس الأموال، شأنها شأن الأرجنتين، وكانت عملتها مرتبطة باليورو منذ عام ٢٠٠٥. لكن على عكس ما حدث في الأرجنتين، تمكَّن سياسيو لاتفيا من الصمود دون أن يخفضوا قيمة العملة ودون أن يفرضوا قيودًا على رأس المال (الإجراء الأخير كان سيُعد انتهاكًا صريحًا لقواعد الاتحاد الأوروبي). بحلول أوائل عام ٢٠١٠، بدا الأمر كما لو أن اقتصاد لاتفيا قد بدأ يستقر.[17] كان الفارق بينها وبين الأرجنتين أن عضويتها في تجمُّع سياسي أكبر حجمًا أحدثت تغيرًا في التوازن بين التكاليف والفوائد على نحوٍ يختلف عما لو كانت مرت بهذه الأزمة وحدها؛ فقد أتاح حق حرية حركة العمالة داخل الاتحاد الأوروبي للعديد من عمال لاتفيا أن يهاجروا منها، وهذا الأمر بمنزلة صمام أمان لأي اقتصاد يعاني الضغط. وأقنعت بروكسل البنوك الأوروبية بدعم فروعها في لاتفيا. الأهم من ذلك، أن ترقُّب صُناع السياسة في لاتفيا اعتمادَ اليورو عملة محلية وتوقُّعهم الانضمام إلى منطقة اليورو؛ أجبرهم على استبعاد أي خيارات — مثل تخفيض قيمة العملة — من شأنها أن تهدد تحقق هذا الهدف، على الرغم من أن التكاليف الاقتصادية القصيرة الأجل التي تكبدتها البلاد كانت باهظة للغاية.

نظرًا لكل المشكلات التي واجهتها أوروبا خلال مراحلها الأولى، ينبغي اعتبارها حققت نجاحًا كبيرًا بالنظر إلى التقدم الذي أحرزته على طريق بناء المؤسسات. أما

بالنسبة إلى بقية دول العالم، فلا يزال اتحاد أوروبا يشكِّل قصة تحذيرية؛ فالاتحاد الأوروبي يوضح الصعوبات التي يتضمنها تحقيق أي اتحاد سياسي قوي بدرجة تكفي لدعم تكامل اقتصادي عميق، حتى بين عدد صغير نسبيًّا من البلدان المتماثلة التفكير. على أحسن تقدير، يمكن اعتبار التجربة الأوروبية الاستثناء الذي يختبر القاعدة؛ فالاتحاد الأوروبي يثبت أن الحوكمة الديمقراطية عبر القومية خيار عملي، لكن تجربته أيضًا تكشف بمنتهى الوضوح عن المتطلبات العديدة اللازمة لحوكمةٍ من هذا القبيل. وعلى كل من يرى أن الحوكمة العالمية طريق جيد كي يسلكه الاقتصاد العالمي ككلٍّ أن يأخذ في اعتباره تجربة أوروبا.

(٣) هل تستطيع الحوكمة العالمية حل مشكلاتنا؟

دعونا نمنح دعاة الحوكمة العالمية قرينة الشك ونتساءل: كيف ستضع الآليات التي يقترحونها حدًّا للتوترات التي تولدها العولمة المفرطة؟

لاحظ كيف ينبغي لنا أن نتعامل مع التحديات الثلاثة التالية:

(١) ظهر أن صادرات اللعب الصينية إلى الولايات المتحدة تحتوي على مستويات غير آمنة من عنصر الرصاص.

(٢) تنتشر أزمة الرهن العقاري من الولايات المتحدة إلى بقية دول العالم لأن العديد من الأوراق المالية التي تصدرها البنوك الأمريكية وتُتداول في بلدان أجنبية تبيَّن أنها «مسمومة».

(٣) تُستغل عمالة الأطفال في تصنيع بعض السلع التي تُصدَّر من إندونيسيا إلى الولايات المتحدة وأوروبا.

في الحالات الثلاث، ثَمَّةَ بلد يصدِّر سلعة أو خدمة أو أصولًا تسبب مشكلات للبلد المستورِد؛ فصادرات اللعب الصينية الملوثة بالرصاص تشكِّل خطرًا على صحة الأطفال الأمريكيين، وصادرات الرهون العقارية الأمريكية المدعومة بأصول غير مسعرة بقيمتها الحقيقية تهدد الاستقرار المالي في بقية دول العالم، وصادرات إندونيسيا التي يعمل في تصنيعها عمال أطفال تهدد معايير العمل وقيَمه في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية. لا تقدم القواعد الدولية السائدة حلولًا واضحة لمجابهة هذه التحديات؛ لذلك نحن بحاجة إلى أن نفكر بأنفسنا في علاجٍ لها. فهل نستطيع أن نعالجها عن طريق الأسواق وحدها؟

هل نحتاج إلى قواعد محددة؟ وإذا كان الأمر كذلك، فهل ينبغي أن تكون هذه القواعد وطنية أم عالمية؟ هل من الممكن أن تختلف إجابات هذه الأسئلة عبر هذه المناطق الثلاث؟

لاحظ التشابه بين هذه المشكلات الثلاث على الرغم من أن كلًّا منها في موقع مختلف تمامًا من الاقتصاد العالمي؛ إذ يكمن في صميمها خلاف حول المعايير، متعلق بمحتوى مادة الرصاص، وتسعير الأوراق المالية، وعمالة الأطفال. الحالات الثلاث تتضمن اختلافات في المعايير المطبقة (أو المنشودة) من قِبل البلدين المصدِّر والمستورِد. فقد تكون الدول المصدرة تطبق معايير أقل جودة ومن ثَمَّ تتمتع بميزة تنافسية في أسواق الدول المستوردة. لكن المشترين في البلد المستورد لا يملكون أن يراقبوا عن كثب المعيارَ الذي طُبق عند إنتاج السلعة أو الخدمة التي يشترونها. والمستهلك ليس من السهل عليه أن يميز ما إذا كانت لعبة مستوردة مطلية بطلاء يحوي مادة الرصاص أو أنها صُنعت باستخدام عمالة الأطفال في ظل ظروف استغلالية، كما لا يستطيع مقدم القرض أن يحدد تمامًا ملامح المخاطرة فيما يحتفظ به من أصول مجمعة. من المفترض في حال ثبتت كل العوامل المؤثرة الأخرى أن يقل احتمال شراء المستوردين السلعة أو الخدمة المرغوبة إذا كانت مطلية بطلاء يحوي مادة الرصاص، أو مصنوعة باستخدام عمالة الأطفال، أو عرضة لأن تُحدث خرابًا ماليًّا.

في الوقت نفسه، تفضيلات المستهلكين متباينة؛ فكلٌّ منا يختلف على الأرجح فيما يوليه من اهتمام بالتمسك بالمعايير إذا كان يحصل في المقابل على مزايا أخرى، كانخفاض السعر مثلًا؛ فقد تكون على استعداد لأن تدفع مبلغًا إضافيًّا قدره دولاران مقابل تي شيرت يحمل ما يفيد أنه صُنع من دون استخدام عمالة الأطفال، بينما قد لا أرغب أنا في دفع أكثر من دولار واحد. وقد تكون مستعدًّا لأن تتنازل وتتعرض لشيء من المخاطر الإضافية مقابل الحصول على عائد أكبر على ورقة مالية تشتريها، بينما أكون أنا أكثر تحفظًا في فلسفتي الاستثمارية. وقد يكون البعض مستعدين لشراء اللعب الملوثة بالرصاص إذا كان ذلك يُحدث فرقًا جديرًا بالاعتبار في ثمنها، بينما قد يرى آخرون أن هذا أمر كريه؛ لهذا السبب، يسبِّب تطبيق أي معيار ربحًا للبعض وخسارة للبعض الآخر حال توحيد تطبيقه على الجميع.

كيف نجابه هذه التحديات الثلاثة؟ الخيار المفترض هو أن نتجاهلها حتى تتفاقم إلى درجة يستحيل معها التجاهل. لعلنا سنختار هذا الخيار لأسباب عدة؛ السبب الأول: أننا ربما نثق في المعايير المطبقة في الدولة المصدِّرة. فمثلًا، من المفترض أن وكالات

التصنيف الائتماني في الولايات المتحدة هي الأفضل على مستوى العالم، فَلِمَ قد تقلق أي دولة من شراء أوراق مالية مضمونة برهن عقاري أمريكي ما دامت مصنفة من الدرجة الممتازة؟ واللوائح الصينية المنصوص عليها في القانون بشأن استخدام مادة الرصاص أكثر صرامة من تلك الموجودة في الولايات المتحدة، فلماذا التخوف من التعرض لمخاطر صحية من اللعب الصينية؟ السبب الثاني: أننا قد نعتقد أن المعايير والأنظمة المطبقة في البلدان الأجنبية أمر لا يعنينا في شيء؛ وبِناءً على ذلك، ليس على المشترين سوى توخي الحذر فحسب. السبب الثالث: أننا قد نرى في الواقع أن الاختلافات في المعايير التنظيمية مصدر للميزة النسبية — ومن ثَمَّ مصدر لتحقيق المكاسب من التجارة — شأنها شأن الاختلافات بين الدول في الإنتاجية أو المهارات. وإذا كانت معايير العمل المتساهلة تمكِّن إندونيسيا من أن تبيعنا السلع بسعر أرخص، فهذا ليس سوى شاهد آخر على فوائد العولمة.

تنتقص هذه الحجج القصيرة النظر من كفاءة الاقتصاد العالمي وتقوض شرعيته في نهاية المطاف. إن هذه التحديات القائمة تثير مخاوف مشروعة وتستحق ردود فعل جادة؛ لذلك، ينبغي النظر إلى بعض الاحتمالات بعين الاعتبار:

المعايير العالمية: قد يروق لنا أن نسعى لوضع معايير عالمية تلتزم بها جميع البلدان. وربما نفرض على جميع المنتجين الامتثال لمعايير العمل الأساسية المتمثلة في مجموعة مشتركة من اللوائح المصرفية، وقوانين موحدة لسلامة المنتجات. وهذه هي الحوكمة العالمية في صورتها المثلى. وكما رأينا من قبل، هذا النهج جذاب بالنسبة إلينا في كثير من المجالات، لكن تظل هناك قيود ملحوظة تحد من تطبيقه؛ فمن المستبعد أن تتفق الدول على المعايير المناسبة، وغالبًا ما يكون ذلك لأسباب وجيهة للغاية.

أبرز مثال على ذلك معايير العمل؛ فالحجة القائلة إن القيود التي تفرضها الدول الغنية على عمل الأطفال قد لا تناسب البلدان النامية الفقيرة إذا حالت دون التوصل إلى توافق عالمي في الآراء حول هذا الشأن. لكن عمالة الأطفال التي تكون محل اعتراض النشطاء في الدول الغنية غالبًا ما تكون نتيجة حتمية للفقر؛ لذلك فإن منع الأطفال الصغار من العمل في المصانع قد يضر أكثر مما سينفع إذا لم يكن البديل الأكثر احتمالًا أمام الأطفال هو الذهاب إلى المدرسة، وإنما العمل في مهن محلية أكثر انحطاطًا (البغاء هو أكثر الأمثلة على ذلك شيوعًا). تنطبق هذه الحجة أيضًا على قوانين العمل الأخرى، كالحد الأقصى لساعات العمل أو الحد الأدنى للأجور. وبالنظر

إلى هذا الأمر على نطاق أوسع، يجب أن تتمتع الدول بحرية اختيار معايير العمل التي تناسب ظروفها وتفضيلاتها الاجتماعية ما دامت لا تنتهك حقوق الإنسان الأساسية، كعدم التمييز وكفالة الحرية النقابية. علاوةً على أن توحيد المعايير أمر مكلف، حتى لو كان سيساعد على أن تحوز أنواع معينة من الواردات قبول المشترين في الدول الغنية.

وهذا ينطبق أيضًا على مجال التنظيم المالي؛ فالممارسة التي تكون «مأمونة» بالنسبة إلى الولايات المتحدة قد لا تكون «مأمونة بالقدر الكافي» بالنسبة إلى فرنسا أو ألمانيا؛ فقد تتقبل الولايات المتحدة بكل سرور أن تخاطر أكثر قليلًا من البلدين الآخرين، باعتبار المخاطرة ثمنًا للابتكار المالي. من ناحية أخرى، قد ترغب الولايات المتحدة في أن تفرض بنوكها متطلبات رأسمالية أعلى لاعتبارها ذلك أداةً لامتصاص صدمة المخاطرة، بينما لا يرى صُناع السياسة في فرنسا أو ألمانيا أن هذه المتطلبات ضرورية بالقدر نفسه. وفي كل حالة، لا يكون أحد الموقفين صائبًا والآخر خاطئًا بالضرورة؛ فوجهات نظر الدول تختلف نظرًا لأن تفضيلاتها وظروفها تختلف.

قد يبدو أن قوانين سلامة المنتجات هي أسهل ما يمكن توحيده على النحو الأمثل، لكن حتى في هذا المجال ثَمَّةَ قيود مهمة تعوق ذلك. لاحظ أولًا أن المعايير الصينية المتعلقة بالطلاء المحتوي على الرصاص صارمة جدًّا على أرض الواقع. المشكلة لا تنشأ في هذه الحالة من الاختلافات في المعايير المنصوص عليها، بل من الاختلافات في تطبيقها. فكما هي الحال في معظم البلدان النامية، تعاني الحكومة الصينية صعوبات في إنفاذ معايير المنتجات والرقابة على تطبيقها. وغالبًا لا تكون هذه الصعوبات ناجمة عن عدم رغبة الحكومة، وإنما عن عدم قدرتها نتيجةً لوجود قيود إدارية ومالية وقيود أخرى متعلقة بالموارد البشرية؛ ومن ثَمَّ، ما من معيار عالمي يستطيع أن يغير هذا الواقع الجوهري. ربما، كما تقول سلوتر، قد تساعد المشاركة في الشبكات العالمية المنظمين الصينيين على التطور من خلال تمكينهم من الاستفادة من «أفضل الممارسات» واقتباسها. لكنني أنصحك ألا تنتظر؛ لأن تحسن المؤسسات المحلية عملية طويلة الأجل جدًّا عادةً ما يكون تأثير الأجانب عليها محدودًا للغاية.

حتى لو اتفقت الدول على معايير عالمية، فقد يكون هذا الاتفاق على مجموعة من اللوائح غير المناسبة. وما حدث في حالة التمويل العالمي مثال واضح على ذلك؛ فلطالما كانت «لجنة بازل» للرقابة المصرفية، المنتدى العالمي لمسئولي البنوك، محط إشادة

واسعة النطاق على اعتبار أنها النموذج الأمثل للتعاون المالي الدولي، لكنها مع ذلك أنتجت اتفاقات غير صائبة بدرجة كبيرة؛[18] فقد شجعت المجموعة الأولى من توصياتها (بازل ١) القروض القصيرة الأجل والمحفوفة بالمخاطر؛ الأمر الذي ربما قد لعب دورًا في التعجيل بوقوع الأزمة المالية الآسيوية. أما المجموعة الثانية من التوصيات (بازل ٢) فقد اعتمدت على وكالات التصنيف الائتماني والنماذج التي أعدتها البنوك كي تولِّد أوزانًا للمخاطر لتحديد متطلبات رأس المال، والآن بات الكثيرون يرَوْن أنها توصيات غير ملائمة بعد حدوث الأزمة المالية الأخيرة. إن كل ما فعلته لجنة بازل — إن كانت فعلت شيئًا بالأساس — بتجاهلها حقيقة أن المخاطر الناجمة عن التدابير التي يتخذها كل بنك منفردًا تتوقف على سيولة النظام برمته؛ هو أنها فاقمت المخاطر النظامية. قد يكون من الأفضل أن نترك عدة نماذج تنظيمية متنوعة تنمو جنبًا إلى جنب ما دمنا غير متيقنين حيال المزايا التي ينطوي عليها كل نهج تنظيمي.

الحلول القائمة على السوق: ثَمَّةَ حل آخر أكثر ملاءمة للسوق؛ فبدلًا من أن نفرض الامتثال لمعايير عالمية موحدة، يمكننا أن نفرض تقديم «معلومات». فإذا عزَّزنا توفير معلومات للمستوردين بشأن المعايير التي أُنتجت بموجبها السلع والخدمات التي يستوردونها، يستطيع كل مُشترٍ أن يتخذ القرار الذي يناسب ظروفه.

في حالة عمالة الأطفال مثلًا، يمكننا أن نتصور وضع نظام تصديق ولصق بطاقات يتيح للمستهلكين في الدول المتقدمة أن يميزوا بين السلع المستوردة التي عمل في إنتاجها أطفال، وغيرها من السلع. هناك العديد من أنظمة لصق البطاقات هذه معمول بها بالفعل. على سبيل المثال، «رجمارك» هي منظمة دولية غير حكومية تضمن عدم مشاركة الأطفال في صنع بعض السجاجيد التي تُستورد من الهند ونيبال. المفترض أن صناعة المنتجات دون استخدام الأطفال يكون أكثر كلفة فيكون المنتَج أغلى ثمنًا. لكن يستطيع المستهلكون أن يعبِّروا عن تفضيلاتهم الشخصية من خلال المنتجات التي يرغبون في شرائها؛ فالذين يعارضون استخدام عمالة الأطفال سيدفعون المزيد ويشترون السلع التي تحمل الملصق المنشود، لكن سيظل آخرون أحرارًا في أن يختاروا استهلاك المنتَج الأرخص ثمنًا. إن الملمح الجذاب في طريقة لصق البطاقات هو أنها لا تفرض معيارًا مشتركًا على الجميع في البلد المستورِد؛ فأنا لست مضطرًا لأن أدفع لقاء ما تنشده أنت من معايير مرتفعة ما دمت أرى أن ما دونها من معايير جيدة بما فيه الكفاية.

قد يبدو هذا حلًّا جيدًا، لا سيما لأنه لا يُحمِّل الحوكمة العالمية سوى مطالب محدودة. وربما تكون هناك مناطق محددة يُحدث فيها هذا النظام فرقًا جديرًا بالاعتبار. لكنه لا يصلح لأن يعمَّم على جميع الحالات.

فقبل الأزمة المالية الأخيرة، كنا نشير إلى وكالات التصنيف الائتماني باعتبارها نموذجًا ناجحًا لنظام لصق البطاقات. كانت هذه الوكالات تعمل — من حيث المبدأ — بالطريقة التي يُفترض أن يعمل بها هذا النظام. فإذا كنت ممن ينفرون من المجازفة، فبمقدورك أن تقصر نشاطك على الأوراق المالية ذات التصنيف الممتاز والعائد المنخفض. وإذا كنت ممن يريدون عائدًا أعلى مقابل مخاطر أعلى، فبمقدورك أن تستثمر في الأوراق المالية ذات التصنيف الأقل. هذه التصنيفات تسمح للمستثمرين — من حيث المبدأ أيضًا — أن يقرروا أي مستوًى من المخاطرة يرغبون في خوضه. ولم يكن من الضروري أن تشرف الحكومة على التفاصيل الصغيرة لاتخاذ القرارات المتعلقة بمحفظة الأوراق المالية.

لكننا بعد الأزمة تعلمنا أن المعلومات التي تقدِّمها التصنيفات الائتمانية ليست معبرة بالقدر الذي كنا نظنه من قبل؛ فقد مُنحت الأصول المسمومة أعلى التصنيفات لأسباب متنوعة، ليس أقلها أن شركات الأوراق المالية كانت تدفع أموالًا لوكالات التصنيف الائتماني المسئولة عن تقييمها. تضرر العديد من المستثمرين لأنهم أخذوا التصنيفات التي تصدرها هذه الوكالات على محمل الجد، وكان أداء سوق المعلومات بالغ السوء.

لم تقع خسائر التقييمات الخاطئة على عاتق من استثمروا في هذه الأوراق المالية وحدهم، بل على عاتق المجتمع برمته. وهذه هي مشكلة المخاطر النظامية: أن إفلاس مؤسسات كبيرة ومدينة بمبالغ كبيرة يهدد بسقوط النظام المالي برمته في أعقابها. فقد تجاوزت تداعيات فشل وكالات التصنيف الائتماني أولئك الذين اشترَوا الأوراق المالية المسمومة.

إن كل نظام للصق البطاقات يثير في الواقع سؤالًا أكثر تعقيدًا بشأن الحوكمة: من الذي سيتولى مساءلة من يصادقون على السلع؟ أو: مَن الذي سيصادق على المصادقين؟ كان أداء التصنيف الائتماني ضعيفًا في الأسواق المالية لأن وكالات التصنيف الائتماني عظمت دخلها وأهملت واجباتها الائتمانية حيال المجتمع. في تلك الحالة، «حُلت» إحدى المشكلات المعقدة للحكم بأن سُلمت لكيانات ربحية خاصة تعارضت حوافزها مع حوافز المجتمع.

ومشكلة لصق البطاقات لا تقل خطورةً في حالة العمالة أو المعايير البيئية، وهما المجالان اللذان بادرت فيهما تحالفات متنوعة من المنظمات غير الحكومية والشركات الخاصة لمواجهة الجمود الحكومي. فنظرًا لأن كل من يشارك في نظام لصق البطاقات له أجندته الخاصة؛ فهذا قد يؤدي إلى إمكانية غموض المعنى الذي تعبِّر عنه العلامات بدرجة كبيرة. على سبيل المثال، بطاقات «التجارة العادلة» تدل على المنتجات — كالقهوة، أو الشوكولاتة، أو الموز — التي تُزرع بطريقة مستدامة بيئيًّا؛ أي غير ضارة بالبيئة، ويحصل زارعوها على الحد الأدنى للسعر. وهذا يبدو نهجًا يعود بالنفع على كل الأطراف؛ فالمستهلك يستطيع أن يرشف قهوته وهو يعلم أنها تسهم في التخفيف من حدة الفقر وفي حماية البيئة. لكن هل يعرف المستهلك حقًّا أو يدرك ما تعنيه بطاقة «التجارة العادلة» التي تحملها قهوته؟

إننا لا نملك من المعلومات ما يمكن الاعتماد عليه لمعرفة مدى نجاح جهود لصق البطاقات على أرض الواقع، كلصق بطاقة «التجارة العادلة» مثلًا. تناولت إحدى الدراسات الأكاديمية القليلة التي أُجريت حول هذا الموضوع القهوة في جواتيمالا وكوستاريكا، فكان ما رصدته من اهتمام بشهادة التجارة العادلة من جانب المزارعين اهتمامًا هزيلًا للغاية. وهذا أمر مستغرب جدًّا في ضوء ما تحمله هذه الشهادة من مزايا ظاهرة، أهمها حصول المزارعين على أسعار أفضل. لكن على أرض الواقع، كان السعر الاستثنائي الذي يحصل عليه المزارعون يبدو قليلًا إذا ما قورن بالسعر الذي يفترض أن يحصلوا عليه من زراعة أصناف فائقة الجودة من القهوة.

في كثير من الأحيان، لم يكن السعر مرتفعًا بما يكفي لتغطية الاستثمارات الضرورية لتلبية متطلبات الحصول على شهادة التصديق. علاوةً على أن الفوائد لم تكن تتدفق بالضرورة على أفقر المزارعين، الذين يكونون من السكان الأصليين الذين لا يملكون أرضًا؛[19] إذ تشير تقارير أخرى إلى أن ما يصل في نهاية المطاف إلى المزارعين ليس سوى جزء صغير من السعر المرتفع الذي يُدفع لقاء القهوة التي تحمل بطاقة التجارة العادلة.[20]

قد تعود التجارة العادلة، أو غيرها من نظم لصق البطاقات مثل «رجمارك»، ببعض الخير على وجه العموم، لكن علينا أن نتشكك حول مدى إفادة المعلومات الذي تقدمها هذه البطاقات والحجم المحتمل لآثارها. وما ينطبق على جهود المنظمات غير الحكومية ينطبق أكثر على المسئولية الاجتماعية للشركات. فما يحرك الشركات في

المقام الأول هو حسابات الربح؛ فهي قد تكون على استعداد للاستثمار في مشاريع اجتماعية وبيئية إذا كان ذلك يشتري لها ود العملاء. ومع ذلك، ينبغي لنا ألا نفترض أن تتوافق دوافعها بدرجة وثيقة مع دوافع المجتمع ككلٍّ، وألا نبالغ في استعدادها لتحقيق الأهداف المجتمعية.

أكثر الاعتراضات جوهريةً على لصق البطاقات وغيرها من النُّهج القائمة على السوق هو أنها تتجاهل البُعد «الاجتماعي» لوضع المعايير. فمثلًا، النهج التقليدي للتعامل مع المخاطر التي تهدد الصحة والسلامة يدعو إلى استخدام المعايير، لا البطاقات. ولو كان لصق البطاقات يعمل على نحوٍ جيد جدًّا، فلماذا لا نتعامل مع هذه المسائل بالطريقة نفسها، ونسمح للأفراد بأن يقرروا كمَّ المخاطر التي يريدون التعرض لها؟ على قدر علمي، حتى خبراء الاقتصاد المؤيدون للتحرر لم يقترحوا أن أفضل طريقة للتعامل مع مشكلة اللعب الصينية الملوثة بمادة الرصاص هي وضع «بطاقات» على اللعب الصينية الصُّنع تشير إلى احتوائها على نسبة مرتفعة أو غير معلومة القدر من الرصاص، ثم ترك المستهلكين ليختاروا وفقًا لتفضيلاتهم الخاصة وما يرغبون في التنازل عنه، فنترك لهم الحق في تقرير التعرض لمخاطر صحية مقابل حصولهم على السعر المنخفض. لكن غريزتنا الطبيعية من المفترض أن تدفعنا للسعي إلى مزيد من التنظيم وتطبيق المعايير القائمة على نحوٍ أفضل. بل إن شركات صناعة اللعب الأمريكية طلبت من الحكومة الفيدرالية فرض معايير إلزامية لاختبار سلامة جميع اللعب التي تُباع في الولايات المتحدة.[21]

إننا نفضل توحيد المعايير الحكومية في هذه الحالات لعدة أسباب. ربما نشك في أن المستهلكين لن يملكوا قدرًا كافيًا من المعلومات اللازمة لاتخاذ الخيارات الصحيحة، أو لن يتمكنوا من تحليل المعلومات التي تقدَّم لهم. وربما نؤمن بأهمية الأهداف والمعايير المجتمعية إلى جانب التفضيلات الفردية. فمثلًا، قلة من الناس من وسطنا هم من قد يكونون على استعداد للتوقيع على عقود مؤقتة ليعملوا بموجبها عمالًا مسترقين لقاء أجرٍ ما، ومع ذلك، من المستبعد أن نسمح لهم — نحن المجتمع — بأن يفعلوا ذلك. في نهاية الأمر، قد يؤدي تصرف الأفراد وفقًا لما يحقق مصلحتهم فقط إلى خلق مشكلات لبقية المجتمع؛ ونتيجةً لذلك، قد يكون من الضروري تقييد حريتهم في الاختيار. لك أن تفكر ثانية في الفوضى التي سبَّبتها البنوك التي استثمرت في الأصول المسمومة لبقية المجتمع، أو كيف يمكن أن تعمل المصانع المستغلة للعمال على انحطاط ظروف العمل بالنسبة إلى عمال آخرين في الاقتصاد.

وتنطبق هذه الأسباب فيما يتعلق بالقضايا الاجتماعية والاقتصادية بقدر انطباقها فيما يتعلق بالمخاطر التي تهدد الصحة والسلامة؛ فهي تشير إلى أن لصق البطاقات والتصديق لن يلعبا إلا دورًا محدودًا في التعامل مع صعوبات إدارة الاقتصاد العالمي.

حدود الحوكمة العالمية: لا تقدم الحوكمة العالمية عونًا يُذكر في حل هذه التحديات التي تناولناها؛ فنحن نتعامل مع مشكلات متأصلة في انقسامات عميقة بين مجتمعات متباينة من حيث تفضيلاتها وظروفها وقدراتها. فلا الحلول التقنية تنفع، ولا شبكات المنظمين، ولا الحلول القائمة على السوق، ولا المسئولية الاجتماعية للشركات، ولا المداولات على مستوًى عبر قومي؛ فهذه الأنماط الجديدة من الحوكمة لا تشكل في أحسن الأحوال سوى نوع خفيف من الحوكمة العالمية؛ لأنها ببساطةٍ لا تستطيع تحمُّل ثقل اقتصاد العالم المعولم عولمة مفرطة. والعالم بالغ التنوع للغاية بدرجة لا تسمح بحشره داخل وحدة سياسية واحدة.

في حالة اللعب الملوثة بمادة الرصاص، سيوافق معظم الناس على أن الحل الواضح والصحيح هو ترك القرار للمعيار المحلي المطبق؛ فالولايات المتحدة ينبغي أن تحدد معاييرها فيما يتعلق بالصحة والسلامة، وألا تسمح باستيراد لعب سوى تلك التي تستوفي هذه المعايير. وفي حال كانت دول أخرى ترغب في اعتماد معايير مختلفة، أو كانت غير قادرة على مطابقة معاييرها بالمعايير الأمريكية لأسباب عملية، فمن حقها هي الأخرى أن ترتئي الخيارات التي تناسبها. لكنها لا يمكن أن تنتظر أن يُسمح لمنتجاتها أن تدخل بحُرية إلى الولايات المتحدة ما لم تستوفِ المعايير الأمريكية. هذا النهج يمكِّن كل دولة من دعم أنظمتها الخاصة، حتى لو كان ذلك سيؤدي إلى عرقلة تجارتها الخارجية.

لكن هل نستطيع تطبيق المبدأ نفسه على النظام المالي، ومعايير العمل، أو غيرها من مجالات الصراع الناجم عن الاختلافات في المعايير المطبقة داخل كل دولة؟ نعم نستطيع، وينبغي لنا أن نفعل ذلك.

(٤) العولمة وإحياء الهوية

في رواية نيك هورنبي «جولييت عارية» (٢٠٠٩)، دنكان — إحدى الشخصيات الرئيسية في الرواية — مهووس بموسيقار روك أمريكي مغمور ومنعزل يُدعى تاكر كرو. تتمحور

حياة دنكان حول كرو؛ فهو يلقي محاضرات بشأنه، وينظم اجتماعات ومحافل للحديث عنه، وكتب كتابًا لم يُنشر عن تاكر كرو الرجل العظيم. في بادئ الأمر، كان لدى دنكان عدة أشخاص يشاركونه في إعجابه بتاكر كرو. وكان أقرب معجبي تاكر كرو من مكان سكن دنكان يعيش على بُعد ستين ميلًا، ولم يكن دنكان يستطيع لقاءه سوى مرة واحدة فقط أو مرتين في السنة. ثم يدخل الإنترنت حياته، فيؤسس موقعًا إلكترونيًّا ويتواصل مع مئات آخرين من محبي تاكر كرو في شتى أنحاء العالم. كتب هورنبي يقول: «الآن، بات أقرب معجبي تاكر يعيشون داخل كمبيوتر دنكان المحمول»، وبات دنكان يستطيع التحدث إليهم في أي وقت.[22]

لقد صارت هناك تقنيات معلومات واتصالات تجمع بين أشخاص عاديين، مثل دنكان، حول اهتمامات مشتركة بطرق يأمل علماء مثل بيتر سينجر وأمارتيا سين أن تجعل العالم أصغر. فبفضل هذه الروابط العالمية، أضحت العلاقات المحلية أقل أهمية؛ لأن هناك مجتمعات معنوية وسياسية عبر قومية صارت تطغى عليها أكثر فأكثر … فهل هذا صحيح بالفعل؟

قد تبدو قصة دنكان عادية — مررنا جميعًا بتحوُّلات مماثلة في حياتنا بفضل الإنترنت — لكنها لا تخبرنا القصة الكاملة. هل تذيب تفاعلاتنا العالمية حقًّا هوياتنا المحلية والوطنية؟ الغريب أن الأدلة المستمدة من أرض الواقع تقدِّم صورة مختلفة للغاية ومثيرة للدهشة تمامًا. خذ مثلًا حالة «نِتفيل».

في منتصف التسعينيات، شارك مشروع تطوير عقاري جديد في إحدى ضواحي مدينة تورونتو في تجربة مثيرة للاهتمام. كانت المنازل التي تُبنى في هذا التجمع السكني الكندي تزوَّد بالكامل بأحدث بنية تحتية من وسائل الاتصالات ذات نطاق التردد الواسع، وعدد كبير من تقنيات الإنترنت الحديثة. وكان سكان «نتفيل» (وهو اسم مستعار) يستخدمون الإنترنت العالي السرعة، والهواتف المرئية، وبرامج تشغيل الموسيقي عبر الإنترنت، ويتمتعون بخدمات الرعاية الصحية عبر الإنترنت، ويرتادون منتديات المناقشة الافتراضية، ويستخدمون مجموعة من التطبيقات الترفيهية والتعليمية.[23]

جعلت هذه التقنيات الجديدة من المدينة بيئة مثالية لتنشئة مواطنين عالميين. كان سكان «نتفيل» يستطيعون قهر المسافات. ويستطيعون التواصل مع أي شخص في العالم بسهولة تواصلهم مع أحد الجيران، ويستطيعون أيضًا إنشاء روابطهم العالمية الخاصة، والانضمام إلى المجتمعات الافتراضية في الفضاء الإلكتروني. وتوقَّع المراقبون

أن تبدأ هويات السكان واهتماماتهم تتحدد على أساس عالمي — وليس محلي — أكثر فأكثر.

لكن ما حدث في الواقع كان مختلفًا كل الاختلاف؛ فقد حدث أن واجه مزود خدمة الاتصالات بعض الأعطال التي حالت دون وصول خدمة الشبكة ذات نطاق التردد الواسع إلى بعض المنازل؛ الأمر الذي أتاح للباحثين أن يقارنوا بين الأسر التي تستخدم الخدمة وتلك التي لا تستخدمها، وأن يتوصلوا إلى بعض الاستنتاجات بشأن نتائج العيش في بيئة متصلة. لم تسفر الحياة المتصلة بالإنترنت عن تآكل الروابط المحلية على الإطلاق للأشخاص الذين يستخدمون تقنيات الاتصالات، بل عزز هؤلاء علاقاتهم الاجتماعية المحلية. وعند مقارنتهم بالسكان الذين لا يستخدمون الخدمة، وُجد أنهم يعرفون عددًا أكبر من جيرانهم، ويمضون أوقاتًا أكثر في التحدث إليهم، ويزورونهم بمعدل أكثر تواترًا، ويُجرون عددًا أكبر من المكالمات الهاتفية المحلية، وكانوا أكثر تنظيمًا للأحداث والمناسبات المحلية، وأكثر نشاطًا في حشد المجتمع حيال ما يعانيه السكان من مشكلات مشتركة، وكانوا يستخدمون شبكة الكمبيوتر المشتركة بينهم في الإعداد لمختلِف الأنشطة الاجتماعية، من حفلات الشواء إلى مساعدة أطفال الجيران في واجباتهم المدرسية. لقد كانت «نتفيل»، على حد تعبير أحد السكان، صورة «لتقارب لا يشهده المرء في كثير من المجتمعات.» وهكذا، تمخض الأمر الذي كان يُفترض أن يعزز المشاركة وشبكات العلاقات العالمية عن تقوية الروابط الاجتماعية المحلية.

بالرغم من التأثير الهائل لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، لا ينبغي لنا أن نفترض أنها سوف تقودنا إلى تشكيل وعي عالمي أو مجتمعات سياسية عبر قومية؛ فالمسافات لا تزال تقف حائلًا دون ذلك. ولا تزال ارتباطاتنا المحلية تحدد هويتنا وتحدد اهتماماتنا في أغلب الأحيان.

يستقصي «مسح القيم العالمية» دوريًّا مواقف عينات عشوائية من الأفراد في جميع أنحاء العالم وارتباطاتهم. وفي إحدى الجولات الاستقصائية الأخيرة سُئل أشخاص من ٥٥ بلدًا حول مدى قوة هوياتهم المحلية والوطنية والعالمية. كانت النتائج مماثلة في جميع أنحاء العالم، ومفيدة للغاية كذلك؛ فهي تُظهر أن الارتباط بالدولة القومية يطغى على جميع الأشكال الأخرى للهوية؛ فكل شخص يعتبر نفسه مواطنًا لدولته في المقام الأول، ثم عضوًا في مجتمعه المحلي، ولا يقع اعتباره نفسه «مواطنًا عالميًّا» إلا في المرتبة الأخيرة. الاستثناءات الوحيدة لوحظت في الأشخاص الذين يكابدون العنف في كولومبيا،

والذين يعيشون في أندورا الصغيرة؛ حيث وُجد أنهم يرتبطون بالعالم أكثر من ارتباطهم بدولتهم.[24]

تكشف هذه الاستقصاءات عن الهوة الفاصلة بين النُّخب وبقية أفراد المجتمع؛ فالشعور القوي بالمواطنة العالمية، حيثما وُجد، غالبًا ما ينحصر في أفراد أثرياء وآخرين حصلوا على أعلى مستويات التعليم. في المقابل، يكون الارتباط بالدولة القومية أقوى كثيرًا (والهوية العالمية أضعف كثيرًا) بوجه عام بين أفراد الطبقات الاجتماعية الدنيا. ربما لا يبعث هذا الانقسام على الاستغراب؛ فالمستثمرون والمحترفون ذوو المهارات هم من يستطيعون الاستفادة من الفرص العالمية أينما كان مكان نشأتهم. أما الدولة القومية وما تقدمه فلا تشكِّل لهؤلاء سوى قدر أقل بكثير من الأهمية التي تشكِّلها للعمال الأقل تنقلًا وغيرهم من ذوي المهارات الأقل، المضطرين للرضاء بما في متناول أيديهم. تبيِّن فجوة الفرص هذه جانبًا مظلمًا للإصرار على المطالبة بالحوكمة العالمية. إن بناء المجتمعات السياسية عبر القومية هو مشروع أفراد ينتمون إلى النخبة المعولمة؛ لأنه يوافق احتياجاتهم بدرجة كبيرة.

(٥) إذا لم تكن الحوكمة العالمية، فماذا إذنْ؟

إن الأشكال الجديدة للحوكمة العالمية جديرة بالاهتمام وتستحق المزيد من التطوير، لكنها في نهاية الأمر تتعارض مع بعض القيود الأساسية؛ فالهويات والارتباطات السياسية لا تزال تدور في فلك الدول القومية؛ والمجتمعات السياسية تُنظَّم على مستوًى محلي لا عالمي، والمعايير العالمية الحقيقية لم تطبَّق إلا على نطاق ضيق من القضايا، ولا تزال هناك اختلافات كبيرة بين الدول في جميع أنحاء العالم بشأن الترتيبات المؤسسية التي ترغبها كل دولة. قد تستطيع هذه الآليات عبر القومية الجديدة أن تنزع فتيل النزاع في بعض القضايا الخلافية، لكنها ليست بديلًا عن الحكم الحقيقي. وهي غير كافية لدعم العولمة الاقتصادية الشاملة.

إننا بحاجة إلى أن نتقبل حقيقة انقسام الكيان العالمي وأن نتخذ بعض الخيارات الصعبة. علينا أن نكون واضحين بشأن الحد الذي تنتهي عنده حقوق ومسئوليات كل دولة وتبدأ حقوق ومسئوليات غيرها. ليس لنا أن نضلل الآخرين بشأن دور الدول القومية ونتمادى في الافتراض بأننا نشهد ولادة مجتمع سياسي عالمي. يجب أن نعترف ونقبل القيود التي تحد من العولمة والتي يوجبها انقسام الكيان العالمي. إن نطاق

التنظيم العالمي القابل للتطبيق يقلص نطاق العولمة التي نتطلع إليها؛ فليس بوسعنا تحقيق العولمة المفرطة، ولا ينبغي لنا أن نتظاهر بأن تحقيقها ممكن.

وفي نهاية الأمر، سيؤدي أخْذ هذا الواقع في الاعتبار إلى نظام عالمي أكثر صحة واستدامة.

الفصل الحادي عشر

صياغة الرأسمالية ٣

لا شيء يضارع الرأسمالية في قدرتها على إطلاق العنان للطاقة الاقتصادية الجمعية للمجتمعات البشرية. وهذه الميزة العظيمة هي سبب كون جميع الدول المزدهرة دولًا رأسمالية بالمعنى الواسع للكلمة؛ فهي دول قائمة على الملكية الخاصة وتسمح للأسواق بأداء دور ضخم في تخصيص الموارد وتحديد المكافآت الاقتصادية. والعولمة امتداد للرأسمالية في جميع أنحاء العالم. بل صارت الاثنتان متشابكتَين تشابكًا وثيقًا بدرجةٍ بات يستحيل معها أن نناقش مستقبل إحداهما دون أن نناقش مستقبل الأخرى.

(١) نحو الرأسمالية ٣

يكمن سر صمود الرأسمالية في مرونتها التي تكاد تكون بلا نهاية. ومثلما تطورت مفاهيمنا عن المؤسسات المطلوبة من أجل دعم الأسواق والنشاط الاقتصادي على مر القرون، كذلك كانت الرأسمالية. وبفضل قدرة الرأسمالية على التجدد، تغلبت على الأزمات المتكررة وعاشت أكثر مما عاش منتقدوها، بدءًا من كارل ماركس وكل من جاء بعده. وقد لاحظنا في هذا الكتاب كيف تحدث هذه التحولات من خلال النظر إلى الرأسمالية من منظور الاقتصاد العالمي.

لم يكن مجتمع السوق المثالية الذي تصوَّره آدم سميث يتطلب أكثر بكثير من «دولة تؤدي دور العسس». فكل ما كان يتعين على الحكومات أن تفعله كي تضمن تقسيم العمل هو أن تفرض حقوق الملكية، وتحافظ على السلم، وتجمع القليل من الضرائب اللازمة لتغطية تكاليف عدد محدود من المنافع العامة كالدفاع الوطني مثلًا. كانت الرأسمالية خلال بواكير القرن العشرين وأول موجة للعولمة محكومة بالرؤية الضيقة للمؤسسات العامة التي كانت ضرورية لدعمها. وعمليًّا، كان نطاق تدخُّل الدولة كثيرًا

ما يتجاوز هذا المفهوم (مثلما حدث عندما قدم بسمارك معاشات لكبار السن في ألمانيا عام ١٨٨٩). لكن الحكومات ظلت ترى دورها الاقتصادي من زاوية ضيقة. يمكن أن نطلق على هذا النوع «الرأسمالية ١» (أو الإصدار الأول من الرأسمالية).

ومع اكتساب المجتمعات مزيدًا من الديمقراطية وتحرُّك النقابات العمالية وغيرها من الاتحادات ضد ما يرَوْن أنه تجاوزات للرأسمالية، تشكلت تدريجيًّا رؤية جديدة وأوسع نطاقًا للحوكمة. بدأ الأمر بسياسات مكافحة الاحتكار، التي فككت الشركات الاحتكارية الكبيرة، تقودها الحركة التقدمية في الولايات المتحدة. ثم حازت السياسات النقدية والمالية النشطة قبولًا واسع النطاق في أعقاب الكساد الكبير. وبدأت الدولة تلعب دورًا متزايدًا في تقديم المساعدات والضمانات الاجتماعية؛ فقد ارتفعت حصة الإنفاق الحكومي في الدخل الوطني للبلدان الصناعية في ذلك الوقت ارتفاعًا سريعًا، من أقل من ١٠٪ في المتوسط في نهاية القرن التاسع عشر إلى أكثر من ٢٠٪ قُبيل الحرب العالمية الثانية. وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية، صارت هذه البلدان دول رفاهية اجتماعية شهد فيها القطاع العام توسعًا تجاوز نسبة ٤٠٪ من الدخل القومي في المتوسط.

كان نموذج «الاقتصاد المختلط» هذا أعظم إنجازات القرن العشرين؛ فالتوازن الجديد الذي أرساه بين الدول والأسواق دعم فترة غير مسبوقة من التلاحم الاجتماعي والاستقرار والرخاء في الاقتصادات المتقدمة استمرت حتى منتصف السبعينيات. ويمكن أن نطلق على هذا النوع «الرأسمالية ٢» (أو الإصدار الثاني من الرأسمالية).

صاحَب الرأسمالية ٢ شكل محدود للعولمة تمثَّل في تسوية بريتون وودز؛ فقد كان الوضع بعد الحرب يتطلب إبقاء الاقتصاد الدولي تحت السيطرة لأنه كان مبنيًّا بحيث يناسب مستوى الدول القومية ويعمل داخل إطارها. وهكذا أنشأ نظام بريتون وودز–الجات شكلًا «سطحيًّا» من أشكال التكامل الاقتصادي الدولي، فيه ضوابط على التدفقات الدولية لرأس المال، وتحرير جزئي للتجارة، وكثير من الاستثناءات للقطاعات ذات الحساسية الاجتماعية (كالزراعة، والنسيج، والخدمات)، وللدول النامية أيضًا. هذا أتاح لكل دولة حرية بناء نسختها المحلية من الرأسمالية ٢، ما دامت ملتزمة ببضع قواعد دولية بسيطة.

صار هذا النموذج متهالكًا خلال السبعينيات والثمانينيات، وبدا حينئذٍ أنه انكسر كسرًا لا سبيل لإصلاحه تحت وطأة الضغوط المزدوجة الآتية من العولمة المالية والتكامل التجاري العميق. لكن الرؤية التي قدمتها العولمة المفرطة لتحل محل الرأسمالية ٢ كانت

تعاني من نقطتَي ضعف؛ إحداهما: أننا كنا نعمل لتحقيق الاندماج السريع والعميق في الاقتصاد العالمي وتركنا الدعائم المؤسسية لتلحقها فيما بعد. والثانية: أن العولمة المفرطة لم تُحدث أي تأثير، أو أحدثت تأثيرًا خفيفًا في الغالب، على الترتيبات المؤسسية المحلية. والأزمات — المالية والشرعية على حدٍّ سواء — التي أنتجتها العولمة، وبلغت ذروتها في الانهيار المالي عام ٢٠٠٨، أظهرت خطورة هاتين النقطتين.

يجب أن نعيد اختراع الرأسمالية بحيث تتوافق مع قرن جديد باتت فيه قوى العولمة الاقتصادية أكثر عتوًّا. ومثلما سبق أن تحولت رأسمالية سميث الهزيلة (الرأسمالية ١) إلى اقتصاد كينز المختلط (الرأسمالية ٢)، فنحن الآن بحاجة إلى التفكير في انتقالٍ ما من نسخة الاقتصاد المختلط إلى النسخة العالمية. وبحاجة إلى تصور توازن أفضل بين الأسواق وما يساندها من مؤسسات على مستوًى عالمي.

من المغري أن نتصور أن الحل — نسخة الرأسمالية ٣ (أو الإصدار الثالث من الرأسمالية) — يكمن في التوسيع المباشر لمنطق الرأسمالية ٢؛ بحيث نظن أن الاقتصاد العالمي يتطلب حوكمة عالمية. لكننا رأينا في الفصل السابق أن خيار الحوكمة العالمية يشكل طريقًا مسدودًا بالنسبة إلى غالبية الدول، على الأقل الآن وفي المستقبل المنظور؛ فهو ليس خيارًا عمليًّا ولا حتى مرغوبًا. إننا نحتاج إلى رؤية مختلفة، تضمن لنا الحصول على الفوائد العظيمة لعولمة معتدلة، وفي الوقت نفسه تقرُّ صراحة بفضائل التنوع الوطني وبمركزية الحوكمة الوطنية. خلاصة القول أن ما نحتاج إليه في الواقع هو تحديث تسوية بريتون وودز بحيث تلائم القرن الحادي والعشرين.

هذا التحديث لا بد أن يسلِّم بواقع الأحوال في الوقت الراهن؛ حيث اكتسبت التجارة حرية أكبر، وخرج مارد العولمة المالية من القمقم، ولم تعد الولايات المتحدة القوة الاقتصادية المسيطرة على العالم، ولم يعد من الممكن تجاهل كبرى الأسواق الناشئة (لا سيما الصين) أو السماح لها بأن تظل تستفيد مجانًا من النظام دون أن تلتزم بقواعده. إننا لا نستطيع، ولا ينبغي لنا، أن نعود إلى «عصر ذهبي» زائف ترتفع فيه حواجز التجارة، وتسوده قيود مفروضة على رأس المال ونظام «جات» الضعيف. ما يمكننا فعله هو أن ندرك أن السعي لتحقيق العولمة المفرطة حرث في البحر، وأن نعيد توجيه أولوياتنا بما يتناسب مع هذا الإدراك. وسأوضح كيفية فعل ذلك في الفصل التالي.

(٢) مبادئ العولمة الجديدة

هَب أن أهم صُناع السياسة في العالم سيلتقون ثانية في فندق «ماونت واشنطن» في ضاحية بريتون وودز في نيوهامشير، كي يصمموا نظامًا اقتصاديًّا عالميًّا جديدًا. بطبيعة الحال سيكون شغلهم الشاغل مشكلات الوقت الراهن المتمثلة في تعافي الاقتصاد العالمي، ومخاطر الحمائية الزاحفة، وتحديات النظام المالي، واختلالات الاقتصاد الكلي العالمي، وهلمَّ جرًّا. لكن معالجة هذه القضايا الملحَّة تتطلب أن يرتفع صُناع السياسة فوق مستواها كي ينظروا في سلامة الترتيبات الاقتصادية العالمية بوجهٍ عام. تُرى ما هي بعض المبادئ التوجيهية التي قد يتفقون عليها بشأن الحوكمة الاقتصادية العالمية؟

سأقدم في هذا الفصل سبعة مبادئ منطقية، تضع في مجملها أساسًا سيفيد الاقتصاد العالمي إفادة كبيرة في المستقبل. وسيظل النقاش في هذا الفصل نقاشًا عامًّا. وفي الفصل المقبل، سأتناول التأثيرات التي تُحدثها تحديدًا بعض التحديات الرئيسية التي تواجه الاقتصاد العالمي.

(٢-١) يجب إدماج الأسواق إدماجًا عميقًا في أنظمة الحوكمة

تلقت الفكرة التي تذهب إلى أن الأسواق تنظم نفسها بنفسها ضربة قاصمة بوقوع الأزمة المالية الأخيرة؛ لذا ينبغي أن تُدفن هذه الفكرة إلى الأبد؛ إذ توضح تجربة العولمة المالية أن «السحر الذي تمارسه الأسواق» أشبه بأغنية فاتنة خطرة يمكن أن تُلهي صُناع السياسة عن إدراك الرؤية المهمة للرأسمالية ٢ التي ترى: أن لا تضاد بين الأسواق والحكومات إلا في كونهما وجهَين لعملة واحدة.

فالأسواق تحتاج إلى دعم مؤسسات اجتماعية أخرى أيضًا؛ فهي تعتمد على محاكم وترتيبات قانونية في إنفاذ حقوق الملكية، وتعتمد على واضعي اللوائح التنظيمية في السيطرة على الاستغلال وإصلاح عيوب السوق. وتعتمد على وظائف إحداث الاستقرار التي يؤديها مقرضو الملاذ الأخير والسياسة المالية التي تثبط التقلبات الدورية في السوق. وتحتاج إلى المشاركة السياسية التي تساعد آليات إعادة التوزيع من ضرائب وشبكات أمان، وبرامج ضمان اجتماعي على توليدها. بعبارة أخرى: الأسواق لا تنشئ نفسها ولا تنظم نفسها ولا توازن نفسها ولا تدعم نفسها. وقد تعلمنا من تاريخ الرأسمالية هذا الدرس مرارًا وتكرارًا.

وما ينطبق على الأسواق المحلية ينطبق أيضًا على الأسواق العالمية؛ فبفضل الصدمة التي شهدتها فترة ما بين الحربين العالميتين وفطنة كينز، كان نظام بريتون وودز يسعى لإحداث توازن حساس بدرجة لم تدفع العولمة إلى حدٍّ يفوق قدرة الحوكمة العالمية على دعمها. ونحن بحاجة إلى العودة إلى هذه الروح نفسها إذا أردنا إنقاذ العولمة من المهللين لها.

(٢-٢) الحوكمة الديمقراطية والجماعات السياسية تنتظم في أغلب الأحيان داخل إطار الدول القومية، ومن المرجح أن تظل كذلك في المستقبل القريب

لا يزال شكل الدولة القومية هو الخيار الوحيد المتاح، حتى ولو لم يكن خيارًا جيدًا تمامًا؛ فالسعي لإقامة حوكمة عالمية سعْي وراء سراب؛ لأن الحكومات الوطنية لن تتخلى — على الأرجح — عن قدر كبير من السيطرة للمؤسسات عبر القومية، ولأن التوفيق بين قوانين مختلِف الدول لن يكون في مصلحة المجتمعات التي تتنوع احتياجاتها وتفضيلاتها. ولعل الاتحاد الأوروبي ليس فقط الاستثناء الوحيد لهذه الحقيقة البدهية، بل أيضًا الاستثناء الذي يثبت القاعدة.

أحد أسباب الضعف الذي تعاني منه العولمة حاليًّا هو غض الطرف عن القيود الطبيعية التي تعرقل وجود حوكمة عالمية؛ فنحن نهدر التعاون الدولي على أهداف طموحة أكثر من اللازم، تتمخض في نهاية المطاف عن نتائج ضعيفة لا تتجاوز أدنى أهداف الدول الكبرى. ولا شك أن الجهود الحالية الرامية إلى تنسيق القوانين المالية العالمية، على سبيل المثال، ستنتهي إلى النهاية نفسها تقريبًا. حتى حينما «ينجح» التعاون الدولي فعلًا، فإنه يولِّد في كثير من الأحيان قوانين تعكس تفضيلات الدول الأكثر قوة ولا تتناسب مع ظروف غيرها من الدول. وخير ما يجسد ذلك النمط من التجاوز هو قوانين منظمة التجارة العالمية بشأن الدعم، وحقوق الملكية الفكرية، والتدابير الاستثمارية.

والسعي لتحقيق الحوكمة العالمية يعطي صُناع السياسة داخل كل دولة شعورًا مضللًا بالأمن حيال قوة الترتيبات العالمية وقدرتها على الصمود. ولو كان واضعو اللوائح التنظيمية في المصارف أكثر إدراكًا لواقع الحال، فيما يتعلق بمدى فعالية تأثير قواعد لجنة «بازل» بشأن كفاية رأس المال، أو فيما يتعلق بمدى مصداقية ممارسات التصنيف

الائتماني الأمريكية؛ لتوخَّوْا مزيدًا من الحذر مما تتعرض له مؤسساتهم المالية الداخلية من مخاطر.

الأمر الآخر الذي يسببه اعتمادنا على الحوكمة العالمية هو أنه يبلبل إدراكنا لحق كل دولة قومية في وضع ما يخصها من معايير ولوائح داخلية ودعمها، وحقها في الحصول على مساحة تتيح لها ممارسة هذه الحقوق. والقلق من أن هذه المساحة قد تقلصت كثيرًا هو السبب الرئيسي وراء التخوف الشائع من «التنافس على الانحطاط» في معايير العمل، وضرائب الشركات، وغيرهما.

خلاصة القول أن السعي إلى تحقيق الحوكمة العالمية يسبب تقلص الحوكمة الحقيقية لأدنى حد. وفرصتنا الوحيدة لتعزيز بنية الاقتصاد العالمي التحتية تتمثل في تعزيز قدرة الحكومات الديمقراطية على إنشاء مؤسسات البنية التحتية تلك. ونستطيع تعزيز كفاءة العولمة وشرعيتها معًا إذا دعمنا إجراءات الديمقراطية المحلية بدلًا من أن نعرقلها. وحتى إذا كان هذا سيعني تخليَنا عن حلم «العولمة الكاملة» المثالية فلا مانع من ذلك؛ فعالمٌ يحقق قدرًا معتدلًا من العولمة سيكون أفضل بكثير من عالم متورط في سعْي دونكيخوتي نحو العولمة المفرطة.

(٢-٣) ليس للازدهار «طريق واحد» فحسب

ما إن نعترف بأن بناء البنية التحتية المؤسسية اللازمة للاقتصاد العالمي يجب أن يجريَ على مستوًى وطني، حتى تصبح البلدان حرة في إنشاء أفضل ما يناسبها من مؤسسات؛ إذ إنه حتى المجتمعات الصناعية المعاصرة التي يُفترض أنها تتسم بالتماثل فيما بينها، تعتمد تشكيلة كبيرة ومتنوعة من الترتيبات المؤسسية.

فمجتمعات الولايات المتحدة وأوروبا واليابان مجتمعات ناجحة؛ أنتج كلٌّ منها على المدى الطويل مقادير مماثلة من الثروة. ومع ذلك فإن القوانين التي تحكم كل مجتمع منها في مجالات سوق العمل، وحوكمة الشركات، ومكافحة الاحتكار، والحماية الاجتماعية، وحتى القطاعين المصرفي والمالي؛ كانت مختلفة اختلافًا كبيرًا. هذه الاختلافات تجعل الصحفيين والنقاد ينتخبون كل نموذج من هذه «النماذج» الواحد تلو الآخر — نموذجًا مختلفًا كل عشر سنوات — باعتباره النموذج الناجح الذي ينبغي للجميع أن يسيروا على خطاه؛ ففي السبعينيات كانت الدول الاسكندنافية النموذج المفضل؛ وفي الثمانينيات صارت اليابان مثلًا وقدوة، وفي التسعينيات كانت الولايات المتحدة هي

الزعيمة بلا منازع. لكن هذه الصراعات لا ينبغي أن تعميَنا عن أن أيًّا من هذه النماذج لا يمكن اعتباره فائزًا مطلقًا في مسابقة «الرأسمالية»؛ ففكرة أن هناك «فائزًا» واحدًا بعينه فكرة لا يُعتد بها في عالم تختلف فيه تفضيلات الدول إلى حدٍّ ما؛ فالأوروبيون — على سبيل المثال — يفضلون زيادة ضمان الدخل وقلة التباين فيه بدرجة أكبر من تلك التي اعتاد الأمريكيون على التأقلم معها، حتى إذا كلفهم ذلك مزيدًا من الضرائب.[1]

وتشير وفرة النماذج هذه إلى معنًى ضمنيٍّ أعمقَ؛ ألا وهو أن الترتيبات المؤسسية المعاصرة، مع اختلافها، لا تشكل إلا مجموعة جزئية من كافة الاحتمالات المؤسسية الممكنة. ولا أظن أن المجتمعات الحديثة قد تمكنت من استنفاد جميع احتمالات التنوع المؤسسي النافعة التي من شأنها أن تدعم صحة الاقتصادات وحيويتها.[2] إننا بحاجة إلى أن نلتزم بقدر صحي من التشكك حيال الفكرة التي تفترض أن ثَمَّةَ نوعًا محددًا من المؤسسات — شكلًا بعينه لحوكمة الشركات أو نظام التأمينات الاجتماعية أو تشريعات سوق العمل على سبيل المثال — هو النوع الوحيد الذي يصلح لإنشاء اقتصاد سوق ناجح.

إن أكثر المجتمعات نجاحًا في المستقبل هو الذي سيوفر مجالًا للتجريب وسيسمح بقدر أكبر من تطور المؤسسات مع مرور الوقت. والاقتصاد العالمي الذي يعترف بضرورة التنوع المؤسسي وقيمته سيعزز مثل هذه التجارب وهذا التطور ولن يثبطهما.

(٢-٤) لدى كل بلدٍ الحق في حماية ترتيباته الاجتماعية وقوانينه ومؤسساته

ربما بدت المبادئ السابقة مقبولة وحميدة. لكن لها تداعيات قوية تتعارض مع الأفكار الراسخة التي يعتنقها أنصار العولمة. أحد هذه التداعيات يتمثل في أننا من الضروري أن نقر حق كل بلد في حماية خياراته المؤسسية المحلية. والاعتراف بالتنوع المؤسسي لن يكون ذا معنًى على الإطلاق ما لم تصبح الدول قادرة على «حماية» المؤسسات المحلية، وتتوافر لها الأدوات اللازمة لتشكيل مؤسساتها الخاصة والحفاظ عليها. والتصريح بهذه المبادئ تصريحًا مباشرًا سيجعل هذه العلاقات واضحة.

إن التجارة وسيلة لبلوغ غاية، لا غاية في حد ذاتها. والمدافعون عن العولمة لا يملون وعظ بقية العالم بضرورة تغيير الدول سياساتها ومؤسساتها كي توسع تجارتها الدولية وتصبح أكثر جاذبية بالنسبة إلى المستثمرين الأجانب. وهذا الأسلوب في التفكير

يُظهر الوسائل على أنها غايات؛ فالعولمة ينبغي أن تكون أداة لتحقيق الأهداف التي تنشدها المجتمعات، مثل: الازدهار والاستقرار والحرية وجودة العيش. ولا شيء يثير سخط منتقدي منظمة التجارة العالمية أكثر من شكهم في أن المنظمة حينما يقتضي الأمر ستسمح للتجارة بأن تعلوَ على البيئة أو حقوق الإنسان أو ديمقراطية اتخاذ القرار. وما من شيء يغيظ منتقدي النظام المالي الدولي أكثر من فكرة أن مصالح المصرفيين العالميين ينبغي أن تعلوَ على مصالح العمال ودافعي الضرائب العاديين.

يرى خصوم العولمة أنها تُحدث «تنافسًا على الانحطاط»، حال إقبال الدول على أدنى مستويات ضرائب الشركات أو الضوابط المالية أو البيئية أو معايير العمل وحماية المستهلك. ويرد أنصار العولمة على ذلك بأنه ما من دليل على حدوث تدهور في المعايير الداخلية لكل دولة.

وللخروج من هذا المأزق ينبغي لنا أن نقر بأحقية الدول في دعم معاييرها الوطنية في هذه المجالات، وبأحقيتها في فعل ذلك بزيادة العوائق أمام التبادل التجاري إذا لزم الأمر؛ «وذلك حين تهدد التجارة صراحةً الممارسات المحلية التي تحظى بدعم شعبي واسع النطاق.» وإذا كان المدافعون عن العولمة على حق، فستفشل مساعي الجلبة المطالبة بالحماية لعدم كفاية الأدلة أو الدعم. وإذا كانوا على خطأ، فهم بمنزلة صمام أمان ضروري يضمن أن تلقى كلتا الفكرتين المتعارضتين — منافع الاقتصاد المفتوح ومكاسب تعزيز القوانين المحلية — الانتباه اللازم في النقاشات السياسية المحلية.

يستبعد هذا المبدأ التطرف في كلا الجانبين؛ الأمر الذي لا يجعل دعاة العولمة ينتصرون في الحالات التي تكون فيها التجارة والتمويل الدوليان بابًا خلفيًّا لإزالة المعايير المتعارف عليها عامة داخل كل دولة. وبالمثل، لا يجعل دعاة الحمائية يحققون منافع على حساب بقية المجتمع حينما لا يكون هناك خطر يهدد أيًّا من الشئون العامة المهمة. أما في الحالات الأقل وضوحًا، حينما يكون من الضروري التوصل إلى حل وسط بين قيم مختلفة، يستلزم المبدأ التداول والنقاش على مستوًى داخلي، وهذه أفضل طريقة لتناول المسائل السياسية الصعبة.

يستطيع المرء أن يتصور نوعية المسائل التي قد يتناولها نقاش سياسي محلي: ما حجم الخلل الاجتماعي أو الاقتصادي الذي قد تسببه التجارة؟ ما حجم الدعم المحلي الذي يقدَّم للممارسات أو القوانين أو المعايير المهددة؟ هل من ينتمون إلى الفئات المحرومة تحديدًا هم من يتضررون من الآثار السلبية للتجارة؟ ما مدى كبر الفوائد الاقتصادية،

إن وجدت، التي تعوض عن ذلك؟ هل من طرق بديلة لتحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية المرجوة من دون تقييد التجارة أو التمويل الدوليين؟ ما الذي تقوله الأدلة — الاقتصادية والعلمية — ذات الصلة في هذا الشأن؟

إذا كانت العملية السياسية شفافة وشاملة، فستثار هذه الأنواع من الأسئلة على نحوٍ طبيعي نتيجة لوجود قوى التنافس بين جماعات المصالح، من مؤيدي التجارة ومعارضيها أيضًا. ومما لا شك فيه أنه لا وجود لآليات محصنة من الفشل تستطيع تحديد ما إذا كانت القواعد قيد النظر تحظى حقًّا «بدعم شعبي واسع النطاق» و«معرضة لتهديد صريح» من جانب التجارة. لكن السياسة الديمقراطية تتسم بالفوضى ولا تفعل «الصواب» دائمًا وفي كل الأحوال. ومع ذلك، لا شيء آخر سوى السياسة الديمقراطية يمكن الاعتماد عليه في الحالات التي يتعيَّن علينا فيها أن نقدم تنازلات بشأن القيم والمصالح المتعارضة.

وأسوأ حل يمكن اللجوء إليه هو استبعاد هذه الأسئلة من نطاق التداول الديمقراطي ونقلها إلى الهيئات الدولية أو التكنوقراط؛ فهذا لا يحقق الشرعية ولا المنافع الاقتصادية. صحيح أن الاتفاقات الدولية «يمكن» أن تلعب دورًا مهمًّا، لكن دورها في حقيقة الأمر هو تعزيز سلامة العملية الديمقراطية المحلية لا الحلول محلها. وسوف أعود لتناول هذه النقطة في الفصل التالي.

(٢-٥) ليس لدولةٍ الحق في فرض أنظمتها على الدول الأخرى

لا بد أن نميز جيدًا بين فرض القيود على التجارة أو التمويل الدوليين بغرض دعم القيم والأنظمة الداخلية، وبين استخدامها لفرض هذه القيم والأنظمة على البلدان الأخرى؛ فقواعد العولمة مثلًا لا ينبغي لها أن تجبر الأمريكيين أو الأوروبيين على استهلاك سلع تُنتَج بطرق لا يراها معظم مواطني تلك البلدان مقبولة، ولا ينبغي لها أن تطالب الدول بأن تسمح بحرية ممارسة معاملات مالية تقوض الأنظمة المحلية، ولا ينبغي لها أن تسمح للولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبي باستخدام العقوبات التجارية أو غيرها من أنواع الضغط بغرض تغيير الطريقة التي تدير بها الدول الأجنبية شئونها فيما يتعلق بالتمويل أو أسواق العمل أو السياسات البيئية؛ فالدول من حقها أن تختلف، لا أن يُفرض عليها الامتثال عنوة.

في الممارسة العملية، قد يؤدي التمسك بالحق الأول في بعض الأحيان إلى نتيجة التمسك بالحق الثاني نفسها. لتوضيح ذلك: هب أن الولايات المتحدة قررت عدم استيراد الواردات الهندية المصنوعة باستخدام عمالة الأطفال نتيجةً لقلقها من أن هذه الواردات ستشكل «منافسة غير عادلة» مع السلع المنتجة محليًّا. ألا يشبه هذا توقيع عقوبة تجارية على الهند بغرض تغيير الممارسات الهندية في مجال العمالة بحيث تصبح أكثر شبهًا بالممارسات الأمريكية؟ الإجابة هي: بلى ونعم معًا؛ ففي كلتا الحالتين، يجري منع الصادرات الهندية، وتكون الطريقة الوحيدة أمام الهند كي تتمكن من إدخال صادراتها إلى السوق الأمريكية دون عوائق؛ أن تماثل معاييرها المعايير الأمريكية. لكن المقاصد مهمة في هذا الشأن؛ إذ لا شك أن حماية الأنظمة الداخلية أمر مشروع، لكن الرغبة في تغيير أنظمة الآخرين ليس بالمشروعية نفسها. لو افترضنا مثلًا أن الناديَ الذي أنتمي إليه يفرض قواعد تحدد طريقة اللباس، وتطالب الرجال بارتداء رابطات عنق، فمن المنطقي بالنسبة إليَّ أن أنتظر منك الالتزام بهذه القواعد إذا دعوتك على العشاء في النادي، بصرف النظر عن مدى كراهيتك ارتداء رابطات العنق. لكن هذا لا يعطيني الحق في أن أُملي عليك ما يجب أن ترتديَه في أي مناسبة أخرى.

(٢-٦) يجب أن يكون الغرض من الترتيبات الاقتصادية الدولية هو وضع قواعد توجيهية تحكم التعاون بين الأنظمة الوطنية عبر مختلِف البلدان

إن الاعتماد على الدول القومية كي تقوم بالوظائف الأساسية للحوكمة في الاقتصاد العالمي لا يعني أننا سنتخلى بالضرورة عن القواعد الدولية؛ فنظام بريتون وودز، بالرغم من كل شيء، كانت له قواعد واضحة، وإن كانت محدودة من حيث النطاق والعمق. إن العالم إذا صار لامركزيًّا وانفتحت الدول بعضها على بعض تمامًا، فلن يكون هذا في مصلحة أي شخص؛ فقد تؤثر قرارات أي دولة منفردة على رفاهية غيرها من الدول. ومع ذلك، لا يزال السعي إلى اقتصاد عالمي مفتوح — ربما ليس خاليًا من تكاليف المعاملات بالدرجة التي يتطلع إليها دعاة العولمة المفرطة، لكنه، بالرغم من ذلك، اقتصاد مفتوح — هدفًا جديرًا بالثناء. في الحقيقة، لا ينبغي لنا أن نسعى لإضعاف العولمة، وإنما لتأسيسها على أساس أكثر متانة.

ومركزية الدول القومية تعني أن من الضروري مراعاة التنوع المؤسسي عند صياغة القوانين. فما نحتاج إليه حقًّا هو وضع قواعد مرورية تسمح للمركبات المختلفة الأحجام والأشكال بالتحرك بمختلِف السرعات وشق طريقها بعضها بجانب بعض، وليس فرض نوع سيارة محدد أو حد سرعة قصوى موحد على الجميع. ينبغي أن نسعى لتحقيق أقصى قدر من العولمة التي تتوافق مع الاحتفاظ بمساحة تتيح التنوع في الترتيبات المؤسسية الوطنية. وبدلًا من أن نسأل: «أي نوع من الأنظمة المتعددة الأطراف سيعظم تدفق السلع ورءوس الأموال في جميع أنحاء العالم؟» ينبغي أن نسأل: «أي نوع من الأنظمة المتعددة الأطراف أفضل لتمكين الدول في جميع أنحاء العالم من اتباع قيَمها والسعي لتحقيق أهدافها التنموية وتحقيق الازدهار داخل إطار ترتيباتها الاجتماعية الخاصة؟» لكن هذا يستلزم تحولًا كبيرًا في عقلية من يتفاوضون في الميدان الدولي.

أحد أجزاء هذا التحول مثلًا أن نعتزم إعطاء حق «اختيار عدم القبول» أو بنود الانسحاب في القوانين الاقتصادية الدولية دورًا أكبر بكثير؛ إذ ينبغي أن يتضمن أي تضييق في قوانين التعامل الدولي بنودًا صريحة توفر مخرجًا قانونيًّا للدول المعترضة. هذه الترتيبات ستساعد على إضفاء الشرعية على القوانين، وستوفر للديمقراطيات حق التأكيد مجددًا على أولوياتها إذا كانت هذه الأولويات تتصادم مع الالتزامات المفروضة عليها تجاه الأسواق العالمية أو المؤسسات الاقتصادية الدولية. هذا المخرج القانوني لن يعتبر «استثناءً» أو انتهاكًا للقواعد، وإنما عنصرًا أصيلًا من عناصر أي ترتيبات اقتصادية دولية مستدامة.

وللحيلولة دون سوء استغلال هذا الحق، يمكن أن يجريَ التفاوض على بنود الانسحاب واختيار عدم القبول بشكل متعدد الأطراف ووضع ضمانات إجرائية محددة. وهذا من شأنه أن يميِّز حالات ممارسة حق الانسحاب من حالات الحمائية البحتة؛ وذلك لأن الدول التي ترغب في الانسحاب من التقيد بقواعد الانضباط الدولي لن يُسمح لها بذلك إلا بعد أن تستوفيَ الشروط الإجرائية التي جرى التفاوض بشأنها سابقًا والمنصوص عليها ضمن تلك القواعد. صحيح أن حالات الانسحاب هذه لا تخلو من المجازفة، لكنها جزء ضروري لصنع اقتصاد دولي مفتوح ينسجم مع قواعد الديمقراطية. وفي واقع الأمر، ستعمل هذه الضمانات الإجرائية — لكونها تدعو إلى الشفافية والمساءلة والاستناد إلى الأدلة عند اتخاذ القرارات — على تحسُّن نوعية النقاش الديمقراطي.

(٢-٧) يجب عدم السماح للدول غير الديمقراطية بأن تتمتع بالحقوق والامتيازات في النظام الاقتصادي الدولي شأنها شأن الدول الديمقراطية

إن أهمية صُنع القرار على نحوٍ ديمقراطي كامنة في أساس البنيان الاقتصادي الدولي الذي رسمناه حتى الآن. علينا أن ندرك مركزية الدول القومية؛ نظرًا لأن الأنظمة الديمقراطية نادرًا ما تمتد خارج نطاق حدودها. وهذا يتطلب منا أن نتقبل الاختلافات بين الدول في المعايير والقوانين (ومن ثَمَّ التخلي عن هدف العولمة المفرطة)، باعتبار هذه الاختلافات نتاج خيارات جماعية تُتخذ بطريقة ديمقراطية. وهذا يضفي الشرعية على القواعد الدولية التي تقيد التصرفات السياسات المحلية، ما دامت تلك القواعد تخضع للتفاوض بين الحكومات الممثلة وتحتوي على بنود تتيح مخرجًا قانونيًّا للدول التي ترغب ذلك وتتيح النقاش الديمقراطي داخل كل دولة وتعززه.

لكن حينما تكون الدولة القومية غير ديمقراطية، ينهار هذا الترتيب؛ وذلك لأننا لا نرى في هذه الحالة أن الإجراءات المؤسسية للدولة تعكس تفضيلات مواطنيها. ولا نستطيع أيضًا أن نفترض أن القواعد الدولية يمكن أن تُطبق بالقوة الكافية بحيث تُحول الأنظمة الاستبدادية في الأساس إلى ديمقراطيات فاعلة؛ لذا، من الضروري أن تلعب الأنظمة غير الديمقراطية اللعبة وفقًا لقواعد مختلفة، وأقل تساهلًا.

خذ مثلًا حالة معايير العمل والبيئة. تقول الدول الفقيرة إنها لا تستطيع تحمُّل كلفة تطبيق المعايير الصارمة نفسها التي تطبقها الدول المتقدمة في هذه المجالات. وهذا صحيح؛ فالمعايير الصارمة المتعلقة بالانبعاثات واللوائح التي تحظر استخدام الأطفال قد تأتي بنتائج عكسية إذا ما أدت إلى تقلص فرص العمل المتاحة وزيادة الفقر. من حق بلد ديمقراطي مثل الهند أن يقول إن ممارساته تنسجم مع احتياجات سكانه. صحيح أن ديمقراطية الهند ليست مثالية بالطبع، لكن الديمقراطية المثالية لا وجود لها. علاوةً على أن الحريات المدنية التي تكفلها، وحكومتها المنتخبة انتخابًا حرًّا، وحمايتها حقوق الأقليات تحصنها ضد الادِّعاءات التي تزعم وجود استغلال أو إقصاء منهجي.[3] فهذه الأمور توفر غطاءً يردُّ على اتهام الهند بأن معاييرها في مجالَي العمل والبيئة والمجالات الأخرى دون المستوى اللائق. في المقابل، لا تجتاز الدول غير الديمقراطية، كالصين، هذا الاختبار الشكلي نفسه. ولا يكون من السهل دحض التأكيد على أن حقوق العمال والبيئة تداس من أجل مصلحة فئة ضيقة في تلك الدول؛ ولذلك، تستحق صادرات الدول غير

الديمقراطية قدرًا أكبر من التدقيق الدولي، لا سيما عندما تُسبب تداعيات مكلفة — توزيعية أو غير ذلك — في بلدان أخرى.

وهذا لا يعني أنه ينبغي إقامة الحواجز التجارية أو غيرها من الحواجز أمام الدول غير الديمقراطية في جميع الحالات. فمن المؤكد أنه ليست كل اللوائح في هذه الدول لها آثار سلبية على الصعيد المحلي؛ فبالرغم من كون الصين نظامًا استبداديًّا، فإن سجلها مثالي في مجال النمو الاقتصادي. وبما أن البلدان تمارس التجارة كي تعزز ازدهارها، فلن يكون تعميم السياسة الحمائية في مصلحة الدول المستوردة على أي حال. ومع ذلك، فإن فرض قواعد أكثر صرامةً على الأنظمة الاستبدادية أمر مشروع في بعض الحالات.

على سبيل المثال، من الممكن تسهيل فرض قيود على تجارة أي بلد غير ديمقراطي إذا كانت تجارته تسبب مشكلات في أحد البلدان المستوردة. وإذا كان هناك شرط يلزم دفع تعويضات للبلدان المصدرة لدى تنفيذ مستورد ما بند انسحاب، يمكن التخلي عن هذا الشرط إذا كان البلد المصدر غير ديمقراطي. وربما يكون من الضروري أن نعكس عبء الإثبات بحيث نحمِّله للبلد غير الديمقراطي في الحالات التي يسعى فيها نظام استبدادي إلى ممارسة حق عدم القبول، وذلك بأن نطالبه أن يثبت أن رغبته في عدم قبول اتفاق ما ستخدم غرضًا تنمويًّا أو اجتماعيًّا حقيقيًّا، أو أي غرض محلي آخر.

ومبدأ التمييز ضد الأنظمة غير الديمقراطية موجود بالفعل في النظام التجاري المعاصر؛ فإعفاء الصادرات التي تدخل السوق الأمريكية من الرسوم الجمركية بموجب «قانون النمو والفرص في أفريقيا» لعام ٢٠٠٠ مشروط بكون الدولة المصدِّرة دولة ديمقراطية؛ ومن ثَمَّ، حينما يقمع أحد الأنظمة الأفريقية معارضيه السياسيين أو يبدو أنه يتلاعب بنتائج الانتخابات، يُرفع من قائمة البلدان الجديرة بالامتيازات التجارية.[4]

لا شك أن تعميم هذا المبدأ سيثير الجدل. ومن المحتمل أن يلقى معارضة من أصوليِّي التجارة، وبالطبع، من الأنظمة الاستبدادية. ومع ذلك، فهو مبدأ منطقي جدًّا، خاصة في سياق المجموعة الكاملة للمبادئ التي تناولناها هنا. فالديمقراطية، بالرغم من كل شيء، معيار عالمي، ويجب أن تكون ضمن المبادئ الأساسية في نظام التجارة الدولية، وتُقدَّم على عدم التمييز عند الضرورة.

(٣) ماذا عن «المشاعات العالمية»؟

هناك عدد من الاعتراضات التي يحتمل أن تلقاها المبادئ المذكورة هنا. وسوف أتناول الكثير من هذه الاعتراضات في الفصل التالي، لكنني بحاجة إلى أن أتناول أحد أهم هذه الاعتراضات الآن لأنه يستند إلى سوء فهم أساسي. يقول البعض إن القواعد التي ستحكم الاقتصاد المعولم لا يجوز تركها لتضعها دول قومية منفردة. ويمضي الاعتراض موضحًا أن نظامًا كهذا سيقلص التعاون الدولي بدرجة كبيرة؛ فحينما تسعى كل دولة إلى مصالحها الضيقة سينزلق اقتصاد العالم إلى سياسة حماية اقتصادية متفشية، وسيخسر الجميع في النهاية.

يستند هذا المنطق إلى تشبيه خاطئ يعتبر الاقتصاد العالمي مشاعًا عالميًّا. ولكي نرى كيف يمضي هذا التشبيه (أو بالأحرى يتعثر) خذ مثلًا تغير المناخ العالمي، باعتباره نموذجًا مثاليًّا للمشاعات العالمية. تشير أدلة وافرة ومتزايدة إلى أن السبب في الاحتباس الحراري تراكمات في الغلاف الجوي من غازات الدفيئة، لا سيما ثاني أكسيد الكربون والميثان. وما يجعل هذه المشكلة ليست قومية، بل عالمية وتتطلب تعاونًا على مستوًى عالمي هو أن هذه الغازات لا تتقيد بالحدود الإقليمية؛ فالعالم ليس له سوى منظومة مناخية واحدة لا تفرق من أين ينبعث الكربون. والأمر المهم بشأن الاحتباس الحراري يتمثل في الأثر التراكمي للكربون والغازات الأخرى في الغلاف الجوي، بصرف النظر عن مصدر انبعاث هذه الغازات. وإذا كنت تريد تفاديَ وقوع كارثة بيئية فأنت بحاجة إلى تعاون الجميع. قد يقول قائل إن جميع اقتصاداتنا في العالم متشابكة على هذا النحو نفسه، ولا شك أن هذا صحيح إلى حدٍّ كبير؛ فالاقتصاد العالمي المفتوح الصحي «سلعة عامة» ينتفع بها الجميع، شأنها شأن الغلاف الجوي الذي تقل فيه مستويات غازات الدفيئة.

لكن إلى هنا ينتهي التشابه؛ ففي حالة الاحترار العالمي للأرض، لن يشكل فرض قيود وطنية على انبعاثات الكربون داخل وطني أي فائدة، أو سيشكل فائدة لا تُذكر. هناك منظومة مناخ عالمية واحدة، وتصرفاتي الفردية لا تُحدث على أفضل تقدير سوى تأثير هيِّن على هذه المنظومة. وإذا لم يتوافر اهتمام عالمي موحد بهذه القضية، فستكون الاستراتيجية المثلى التي تلجأ إليها كل دولة هي أن تطلق الغازات دون قيد وتستفيد مجانًا من ضبط الدول الأخرى انبعاثاتها الكربونية. لكن علاج مشكلة تغير المناخ

يتطلب أن ترتفع الدول القومية فوق مصالحها الضيقة وتتعاون كي تضع استراتيجيات مشتركة فيما بينها؛ ففي غياب التعاون والتنسيق الدوليين، ستُدمر المشاعات العالمية.

على النقيض من ذلك، يعتمد حجم الثروات الاقتصادية لكل دولة منفردة إلى حدٍّ كبير على ما يحدث داخلها لا خارجها. وإذا كانت سياسة الاقتصاد المفتوح مرغوبة؛ فذلك لأن الانفتاح يكون في مصلحة الدولة، لا لأنها ترغب في مساعدة غيرها من الدول. لعلك تذكر حجة هنري مارتن دفاعًا عن حرية التجارة حينما قال: إن شراء منسوجات قطنية هندية أرخص يشبه تمامًا تحقيق التقدم التكنولوجي داخل البلاد. وكما رأينا مرارًا وتكرارًا في هذا الكتاب، توجد أسباب مشروعة قد تدفع البلدان إلى عدم التمادي كثيرًا في التجارة الحرة. فتقييد التجارة الدولية أو التمويل الدولي قد يحمي التماسك الاجتماعي، أو يدرأ الأزمات، أو يعزز النمو المحلي. وفي هذه الحالات، يعود النفع على بقية دول العالم بوجهٍ عام. أما حينما لا تسفر الحواجز التجارية إلا عن تحويل الدخل من فئة إلى أخرى، مقابل تقليص الكعكة الاقتصادية الكلية، فإن الفئات المحلية، لا الخارجية، هي التي تتحمل العبء الأكبر لهذه التكاليف.[5] وفي الاقتصاد العالمي، تطبق الدول سياسات «رشيدة» لأن من مصلحتها أن تفعل ذلك. والانفتاح مرهون بتحقيق المصلحة الذاتية، لا بإضفاء روح التعاون العالمي؛ ولهذا، يجب الدفاع عن قضية حرية التجارة وكسبها في الميدان السياسي المحلي.

لكن توجد عدة عيوب تشوب هذه الصورة. أحدها أن الاقتصادات الكبيرة قد تكون قادرةً على التلاعب في أسعار وارداتها وصادراتها بطرق تجعلها تُحول مكاسب أكثر من التجارة إلى نفسها. خذ مثلًا تأثير منظمة «الأوبك» على أسعار النفط. ولا شك أن هذه السياسات تضر دولًا أخرى، ومن الضروري أن تخضع لضوابط دولية. لكن في الوقت الراهن لم تعد هذه الاعتبارات هي القاعدة وإنما الاستثناء؛ فالسياسات الاقتصادية الخارجية تتحدد بدرجة كبيرة على أساس اعتبارات محلية، كما يجب أن يكون. عيب آخر من عيوب هذه الصورة يتمثل في الآثار السلبية الكبيرة على الدول التي تسجل اختلالات خارجية كبيرة؛ قد تتمثل في عجز أو فائض تجاري. هذه الحالات أيضًا تحتاج إلى الرقابة الدولية. وسوف أتناول هذه المسألة في الفصل التالي عندما أنتقل إلى الفائض التجاري الذي تحققه الصين.

توفِّر المبادئ المذكورة سابقًا مجالًا واسعًا للتعاون الدولي في هذه المسائل وغيرها. لكنها تشير إلى وجود اختلاف كبير إذا ما قورنت بحالات التعاون في قضايا أخرى مثل

تغير المناخ، ومستوى التعاون والتنسيق الدوليين اللازمين لإنجاح النظام العالمي. ففي حالة الاحترار العالمي، تدفع المصلحة الذاتية الدول إلى تجاهل المخاطر الناجمة عن تغير المناخ، وقد يحدث في حالات عرضية أن تطبق دولة ما سياسات مسئولة بيئيًّا حينما تكون كبيرة بدرجة لا تسمح لها بأن تتغافل عما تُحدثه هي من تأثير على تراكم غازات الدفيئة في الجو. أما في الاقتصاد العالمي، فتدفع المصلحة الذاتية الدول نحو الانفتاح، وفي بعض الحالات قد تشعر بعض الدول الكبرى التي تملك نفوذًا في السوق بإغراء تطبيق سياسة إفقار الجار.[6] إن أي نظام عالمي سليم ينبغي أن يعتمد على التعاون الدولي في الحالة الأولى، ويعتمد على السياسات الرشيدة الموجهة نحو الاقتصاد المحلي في الحالة الثانية.

(٤) تطبيق المبادئ

ثَمَّةَ رواية شائعة لكنها مُضللة تشكل فهمنا الجمعي للعولمة. بحسب هذه الرواية، صارت اقتصادات العالم مرتبطة بعضها ببعض ارتباطًا لا انفصام له، بدرجة تجعلنا لا غنى لنا عن نوع جديد من الحوكمة والوعي العالمي الجديد؛ لكي نستطيع علاج الصعوبات التي نواجهها علاجًا ناجعًا. يقال لنا إن مصيرنا الاقتصادي واحد. ويناشدنا القادة المسئولون بأن نسموَ فوق مصالحنا الضيقة، وأن نضع حلولًا مشتركة للمشكلات المشتركة.

لا شك أن هذه الرواية تتسم بسمة المعقولية ومزية الوضوح الأخلاقي. لكنها تعرض القصة الرئيسية عرضًا خاطئًا. فما ينطبق مثلًا على تغير المناخ، أو حقوق الإنسان — وهما من «المشاعات العالمية» بحق — لا ينطبق على الاقتصاد الدولي. وكعب أخيل بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي ليس هو قلة التعاون الدولي، وإنما عدم إدراك كافة الآثار المترتبة على فكرة بسيطة تذهب إلى أن نطاق الأسواق العالمية يجب أن يتحدد تبعًا لنطاق حوكمتها (التي تكون في معظم الأحيان حوكمة قومية). إن الاقتصاد العالمي لن يعمل جيدًا مع بقاء الدول القومية في موقع القيادة إلا إذا وضعت قواعد تنسق تحركاتها.

الفصل الثاني عشر

العولمة الرشيدة

كيف يمكن تطبيق المبادئ المقترحة في الفصل السابق عمليًّا؟ هل من الممكن وضع قواعد معقولة لدعم هذه المبادئ وفي الوقت نفسه منع الانزلاق إلى فوضى اقتصادية دولية؟ وكيف ستواجه هذه القواعد نوع التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن؟

يقدم هذا الفصل الأخير عددًا من الإجابات من خلال التركيز على أربعة مجالات رئيسية تكثر فيها التحديات. سأبدأ أولًا بتطبيق المبادئ التي اقترحتُها على نظام التجارة العالمي، وأبيِّن كيف تستلزم هذه المبادئ وضع قواعد تختلف كثيرًا عن تلك التي كان يسعى إليها المفاوضون التجاريون خلال السنوات الأخيرة. بعد ذلك، سأتحوَّل إلى التمويل العالمي وأقترح نهجًا من شأنه أن يسمح لمختلِف القوانين الوطنية أن تتعايش جنبًا إلى جنب من دون أن يقوض بعضها بعضًا. والموضوع الثالث الذي سأتناوله هو هجرة العمال، لكونها ظاهرة لم يمنحها هذا الكتاب حظًّا وافرًا من النقاش، لكنها قد تحقق مكاسب كبيرة إذا ما أديرت على النحو الصحيح. وأخيرًا، سأتناول سؤالًا قد يسبب أشد صداع للاقتصاد العالمي في السنوات المقبلة مباشرة، وهو: كيف يمكن استيعاب الصين في الاقتصاد العالمي؟

(١) إصلاح نظام التجارة الدولية

إن الاستراتيجية التجارية التي نطبقها حاليًّا، والتي ترتكز إلى الاتفاقات التجارية الرامية إلى فتح الأسواق، تهدر كثيرًا من رأس المال السياسي والتفاوضي مقابل مكاسب اقتصادية هزيلة. والأسوأ من ذلك أنها تغفل العيب الرئيسي في النظام، الذي يتمثل في عدم وجود دعم واسع النطاق من جانب الناس العاديين.

لم يعد التحدي الذي نواجهه اليوم هو ضرورة فتح النظام التجاري، فقد خضنا تلك المعركة في الستينيات والسبعينيات وانتصرنا انتصارًا حاسمًا؛ فتحولت تعريفة «سموت-هاولي» الجمركية المعيبة التي طُبقت في الثلاثينيات إلى مثال نموذجي على كل الأمور التي يمكن أن تتدهور عندما تدير الدول ظهرها للاقتصاد العالمي، وصارت «الحمائية» كلمة شائنة، وانخفضت الرسوم الجمركية على الواردات، وتراجعت القيود الحكومية الأخرى على التجارة الدولية إلى أدنى مستوياتها العالمية على الإطلاق. وعلى الرغم من أن القيود والإعانات لا تزال تشكل أهمية في بعض المجالات، لا سيما بالنسبة إلى بعض المنتجات الزراعية الضرورية (كالأرز والسكر ومنتجات الألبان)، صارت التجارة العالمية تتمتع بحرية كبيرة؛ ونتيجةً لذلك، لن تكون المكاسب التي نتوقع جنْيها من وراء إزالة ما تبقى من آثار قليلة للحماية الاقتصادية سوى هزيلة للغاية، بل أقل بكثير من القدر الذي يتحدث عنه المراقبون ونقرؤه في الصحافة المالية؛ إذ تقدر إحدى الدراسات الحديثة أن تلك الفوائد لا تتجاوز ثلث الواحد في المائة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (وهذه النسبة بعد انقضاء عقد كامل)،[1] وتشير معظم التقديرات الموثوقة الأخرى إلى نِسب قريبة من هذه النسبة.

في كثير من الأحيان يعتم دعاة حرية التجارة، ومنهم بعض الاقتصاديين، على هذه المسألة من خلال التبشير بأن «مئات المليارات من الدولارات» ستتحقق من وراء التجارة إذا أُبرم هذا الاتفاق التجاري أو ذاك. لكن ما يولِّد دخلًا أعلى وفرص عمل أكثر ويحقق مزيدًا من التقدم الاقتصادي ليس المزيد من ممارسة التجارة على النحو الذي يدعون إليه؛ فشحن قميص أو جهاز كمبيوتر إلى دولة أخرى ليس هو ما يؤدي إلى تحسن وضعك. وإنما ما يحسن وضعك هو أن تستطيع استهلاك تلك السلع بتكلفة أقل وتبيع منتجاتك بأسعار أفضل في الخارج؛ ولهذا السبب نرغب في أن نقلل الحواجز التي وضعها البشر أمام حركة التجارة. إلا أن هذه المكاسب بسيطة في الوقت الحاضر؛ لأن الحواجز منخفضة للغاية.[2]

فالتحدي الذي نواجهه اليوم يتمثل في جعْل الانفتاح الموجود حاليًّا مستدامًا ومتماشيًا مع أهداف اجتماعية أعم. وهذا يتطلب تحوُّلًا حاسمًا في نوعية المسائل التي تركز عليها المفاوضات المتعددة الأطراف. فعندما يلتقي وزراء التجارة، ينبغي أن يتحدثوا عن توسيع مجال المناورة المتاح لكل دولة، لا عن تضييقه أكثر من خلال تخفيض التعريفات الجمركية والدعم الحكومي. وينبغي لهم أن يوفروا المجال المحلي

الضروري لحماية البرامج الاجتماعية والقوانين، وللتأكيد على العقد الاجتماعي داخل كل دولة، ولتمكينها من تطبيق ما ترتئيه من سياسات تنموية. وينبغي أن تكون مساوماتهم حول توفير متسع يتيح لكل دولة تنفيذ السياسة التي ترغبها، لا حول ضمان الوصول إلى الأسواق. هذا التغير في المواقف سيعود بالفائدة على كلٍّ من الدول الغنية والفقيرة معًا؛ فتوسيع الحيز السياسي لكل دولة كي تحقق أهدافها المحلية ليس إلغاءً للنظام التجاري المفتوح المتعدد الأطراف، وإنما شرط ضروري لتحقيقه.

تسمح قواعد التجارة العالمية للدول بأن تلجأ إلى «ضمانات» في شكل تعريفات استيراد أعلى حينما تتسبب الزيادة المفاجئة في الواردات في وضع الشركات المحلية في مأزق.[3] لكني أود أن تعاد صياغة اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن الضمانات (التي تعد نتيجة ثانوية للجات) بحيث توسع حيز السياسة وتتناسب مع مجموعة أوسع نطاقًا من الظروف؛ فصياغة تفسير أشمل لما تعنيه الضمانات سيشكل اعترافًا بأن الدول قد ترغب في تقييد التجارة أو عدم تأدية التزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية — ممارسة «اختيار عدم القبول» — لأسباب أخرى بخلاف التهديد التنافسي لصناعاتها. قد تشمل هذه الأسباب المشروعة مثلًا التخوف من المشكلات التوزيعية، أو تعارض قواعد المنظمة مع المعايير المحلية والترتيبات الاجتماعية، أو الرغبة في اتقاء إهمال اللوائح المحلية، أو وجود أولويات تنموية تَحُول دون التقيد بهذه القواعد.

على وجه التحديد، يمكن أن تمتلك البلدان حق «انتهاك» قواعد منظمة التجارة العالمية إذا كانت تلك القواعد تهدد بتقويض المعايير المحلية في مجالَي العمل والبيئة، أو تعرقل تطبيق سياسات تنموية سليمة.[4] ويمكن تحقيق ذلك بأن تعاد صياغة الاتفاقية بحيث تتحول إلى اتفاقية موسعة بشأن «الضمانات التنموية والاجتماعية». لكن سيتعين على أي بلد يلجأ إلى هذه الضمانات أن يستوفيَ شرطًا إجرائيًّا أساسيًّا: أن يثبت أنه اتبع الإجراءات الديمقراطية للتوصل إلى القرار بأن استخدام هذا الإجراء يحقق المصلحة العامة. ويمكن أن تشمل المعايير المطلوبة لتقييم ذلك توافر الشفافية والمساءلة، والشمول، والمداولات القائمة على الأدلة. هذه الشروط من شأنها أن تحل محل اختبار «الضرر الجسيم» الذي تفرضه الاتفاقية الحالية، الذي يركز في الأغلب على الأضرار الواقعة على الأرباح المالية للشركات المحلية.

سيظل للجان تحكيم منظمة التجارة العالمية ولاية قضائية، لكن على أساس إجرائي لا موضوعي؛ بحيث تتولى هذه اللجان مهمة مراقبة درجة توافر المتطلبات الديمقراطية،

بأن تتحرى ما يلي: هل مُثِّلت وجهات نظر جميع الأطراف المعنية، بما في ذلك المستهلكون وجماعات المصالح العامة والمستورِدون والمصدِّرون، ومنظمات المجتمع المدني، بالدرجة الكافية؟ هل جرت الاستعانة بجميع الأدلة ذات الصلة، العلمية والاقتصادية، عند التوصل إلى القرار النهائي؟ هل كان هناك دعم محلي واسع بما فيه الكفاية يؤيد اختيار عدم القبول أو اللجوء إلى الإجراء الوقائي محل النظر؟ قد تحكم هيئة المحلفين برفض طلب دولةٍ ما لأن المداولات الداخلية استبعدت أحد الأطراف المعنية أو أحد الأدلة العلمية ذات الصلة. لكنها لن تبت في الدعوى الموضوعية، سواءٌ أكان الإجراء الوقائي يخدم حقًّا المصلحة العامة من خلال دعم غرض اجتماعي محلي أو تشجيع التنمية الاقتصادية في البلاد. ويعكس هذا تركيز «اتفاقية الضمانات» القائمة حاليًّا على الإجراءات، لكنه يوسع نطاق تطبيقها بدرجة كبيرة.[5]

يجب خوض قضية الدفاع عن الانفتاح الاقتصادي وكسبها في الداخل؛ وذلك لأن أي نظام تجاري مستدام لا يعتمد في الأساس على قيود خارجية بل على الدعم السياسي المحلي. والإجراء المراد تطبيقه سيفرض إجراء نقاش عام أعمق وذي تمثيل أكبر بشأن مشروعية قوانين التجارة، وبشأن الظروف التي يكون من الأنسب فيها تعليق العمل بهذه القوانين. والنقاش الواعي على المستوى القومي هو أكثر الضمانات الموثوقة التي يعتمد عليها لمكافحة سوء استغلال اختيار عدم القبول. أما الشرط الذي يقتضي أن تشارك في هذه المداولات الفئات التي سيتأثر دخلها سلبًا بقرار اختيار عدم القبول — المستوردون والمصدرون — وأن توازن العملية المحلية بين المصالح المتضاربة على نحوٍ شفاف، فسيعمل على تقليل خطورة اتخاذ تدابير حماية تصب في مصلحة قطاع محدود من الصناعة وتجشم المجتمع تكلفة باهظة. هذا يشبه صمام أمان يوفر متنفسًا للاعتراض غير المغرض والمستند إلى المبادئ على سيادة التجارة الحرة على الأسواق؛ الأمر الذي يسهل كتم بخار الحمائية.

صحيح أن المصالح المحلية من المحتمل أن تهيمن على المداولات، لكن لن يجريَ التغاضي تمامًا عن تداعيات اتخاذ القرارات بالنسبة إلى الدول الأجنبية؛ فحينما تشكل الضمانات الاجتماعية تهديدًا كبيرًا للبلدان الفقيرة، قد تعمل منظمات غير حكومية ومجموعات أخرى على سبيل المثال على التعبئة ضد قرار اختيار عدم القبول المقترح المراد اتخاذه، وقد ترجح كفة تلك الآراء في النهاية على كفة تكاليف تسريح العمال من وظائفهم في الداخل؛ ففي بعض الأحيان يفوز أحد اتحادات العمال بالحماية حينما

يكون أعضاؤه مضطرين إلى التنافس ضد عمال آخرين في بلد آخر يكدحون في ظل ظروف استغلالية صارخة. لكن احتمال انتصارهم على أصحاب المصالح المحلية يقل عندما تعكس ظروف العمل الخارجية ضعفًا في إنتاجيتهم لا هضمًا لحقوقهم. يقول أستاذ القانون روبرت هاوس إن تعزيز الثقة في قدرة المداولات المحلية على التمييز بين القوانين المحلية المشروعة و«تدليس» الحمائية ينبغي أن يخفف حدة التخوف من تحوُّل التدابير المحلية إلى الحمائية الخالصة؛ إذ يقول: «لعل مطلب الدفاع عن القوانين من خلال عملية تشاور عقلانية عامة بغرض تسويغها يعزز هذه الثقة، وفي الوقت نفسه يخدم الديمقراطية لا يعرقلها.»[6]

ومد نطاق الضمانات الوقائية بحيث تغطي معايير العمل والبيئة وسلامة المستهلك، أو الأولويات التنموية المحلية — في وجود محددات إجرائية مناسبة تمنع سوء استغلالها — من شأنه أن يزيد مشروعية النظام التجاري العالمي ومرونته ويجعله أكثر دعمًا للتنمية. وهذا نموذج حي للمبدأ القائل إن البلدان من حقها اعتماد ما يخصها من معايير وطنية إذا كانت التجارة تقوض ممارسات محلية تحظى بتأييد شعبي واسع، وذلك بأن تمنع الوصول إلى أسواقها أو تعلق التزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية إذا لزم الأمر. تستطيع الدول المتقدمة أن توفر الحماية المؤقتة من واردات بلدان يضعف إنفاذ حقوق العمال فيها إذا كانت هذه الواردات تؤدي إلى تدهور ظروف العمل في الداخل. ويمكن السماح للدول الفقيرة بدعم الأنشطة الصناعية (وعلى نحوٍ غير مباشر، صادراتها أيضًا) إذا كان هذا الدعم جزءًا من استراتيجية تنموية تحظى بتأييد واسع وتستهدف حفز الإمكانات التكنولوجية.

الضمانات الوقائية القائمة حاليًّا توجب تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ولا تسمح إلا بتطبيق ضمانات مؤقتة، وتفرض على الدول التي تطبق الضمانات الوقائية دفع تعويض. وهذه أمور ينبغي إعادة النظر فيها في سياق التدبير الأشمل الذي اقترحته من قبل. إن بند معاملة الدولة الأولى بالرعاية لن يشكل فائدة في أغلب الأحيان. وإذا كانت الضمانة الوقائية مجرد رد فعل إزاء سوء استغلال العمال في دولةٍ ما، فمن المناسب توجيه هذا التدبير بحيث لا يستهدف سوى واردات تلك الدولة تحديدًا. وقياسًا على ذلك، يستمر سريان الضمانة الوقائية ما دام سوء الاستغلال مستمرًّا. وبدلًا من فرض تخفيف مؤقت، سيكون من الأفضل طلب استعراض دوري عن الحالة، أو يمكن إدراج بند انقضاء موقوت مسموح بإبطاله إذا استمرت المشكلة. بهذه الطريقة، ستقل

احتمالية تحوُّل القيود أو القوانين التجارية التي تعرقل مصالح الدول الأخرى إلى عقبة كئود.

مسألة التعويض أكثر تعقيدًا؛ فالمنطق يقول إنه عندما تطبق دولة ما ضمانة وقائية فإنها بذلك تسحب «امتيازًا تجاريًّا» كانت قد منحته سابقًا لدول أخرى ضمن اتفاق ملزم دوليًّا. تلك الدول الأخرى من حقها الحصول على امتياز مكافئ أو سحب أيٍّ من امتيازاتها ردًّا على ذلك. وفي عالم نشط يكاد لا يتوقف عن التغير، لا يمكن التنبؤ بدقةٍ بما ستئول إليه طبيعة الامتيازات التي منحتها دولةٌ ما لغيرها من الدول. وعدم اليقين هذا يُحَول الاتفاقات التجارية الدولية إلى «اتفاقات غير كاملة». فحينما تعمل تطورات غير متوقعة على تغيير قيمة التدفقات التجارية أو تكلفتها — بسبب مستجدات تكنولوجية في مجال الهندسة الوراثية مثلًا، أو ظهور قيم جديدة بشأن البيئة، أو فهم جديد بشأن الاستراتيجية التنموية المرغوبة — فمن الذي يملك الحقوق على تلك التدفقات؟ إن شرط التعويض يجعل تلك الحقوق تتماشى تمامًا مع النظام التجاري الدولي؛ بحيث يستطيع المصدِّر أن يستمر في مطالبته بالوصول إلى السوق وفقًا للشروط الأصلية. لكننا نستطيع أن نجادل بالدرجة نفسها من المشروعية بأن قيمة التنازلات الأصلية مرهونة بالظروف المبدئية التي مُنحت في ظلها. وبموجب هذا التفسير، لا يستطيع المصدِّر أن يطالب بمنفعة لم يكن لها وجود ولا يضطر المستورد إلى معاناة خسارة لم يكن يحسب لها حسابًا حينما وقَّعا الاتفاق. وهذا سيزيد حقوق السيطرة التي تملكها الدول القومية وسيقلص بشدة مقدار التعويض الذي يتوقع المصدرون الحصول عليه.

تخضع الأنظمة الاستبدادية لمتطلبات موضوعية إضافية عندما تلجأ إلى خيار عدم القبول. وربما تحتاج هذه البلدان إلى تقديم مبررات اجتماعية أو تنموية مباشرة لتبرير رغبتها في تطبيق التدابير الوقائية. وقد تحتاج إلى أن تثبت أن الضمانة المنشودة ستحقق بالفعل غرضًا شعبيًّا محددًا.

من المرجح أن تكون الأنظمة الاستبدادية هدفًا أسهل لاتخاذ التدابير الوقائية ضدها من جانب الدول الديمقراطية إذا كانت صادراتها تسبب مشكلات في تلك الدول. وعلى الرغم من إمكانية تبرير هذه الدول بعض ممارساتها في مجال العمل، سيكون من الصعب تبرير ممارسات أخرى. فمثلًا، قلة الحد الأدنى للأجور بقدرٍ كبير عن نظيره في البلدان الغنية يمكن تبريرها في النقاش المحلي بانخفاض إنتاجية العمال ومستويات

المعيشة داخل الدولة. وقوانين عمالة الأطفال المتساهلة غالبًا ما يجري تبريرها بحجة أنه من غير المجدي أو المرغوب سحب العمال الصغار من قوة العمل في البلاد في ظل انتشار الفقر. لكن في حالات أخرى، قد يقل وزن هذه الحجج؛ إذ ثَمَّةَ حقوق أساسية للعمال — مثل الحرية وعدم التمييز وحرية تكوين النقابات والمفاوضات الجماعية وحظر العمل القسري — لا تكلف الدول شيئًا. والالتزام بهذه الحقوق لا يضر التنمية الاقتصادية بل يمكن أن ينفعها نفعًا كبيرًا. وهكذا فإن الانتهاكات الجسيمة تشكل استغلالًا للعمال، وتفتح الباب لاتخاذ دول مستوردة ضمانات وقائية منطلقة من أن هذه الانتهاكات تولد لديها تكاليف توزيعية غير عادلة.

وتعميم اتفاق التدابير الوقائية على هذا الشكل له مخاطره؛ فالنقاد سيتخوفون من أن يؤديَ تقلص نطاق التعويض إلى انخفاض قيمة الاتفاقات التجارية، وسيُبدون قلقهم من أن تضعنا الإجراءات الجديدة على «منحدر زلق» يودي بنا إلى الحمائية. لكن ينبغي طمأنة مثل هذه الهواجس بالنظر إلى أن الانتهاكات التي تحدث في ظل القوانين الحالية لا تُحدث ضررًا بالغًا للنظام. والآليات التي صُممت لتسهيل الحواجز الحمائية على نحوٍ صريح، مثل قوانين مكافحة الإغراق الموجودة في اتفاقية الجات، لم تدمر النظام التجاري المتعدد الأطراف بعد، وما من سبب واضح يجعلنا نتوقع أن تسبب بنود الانسحاب المصممة تصميمًا جيدًا عواقب أسوأ من ذلك.

وقلة مرونة القوانين لا تجعلها بالضرورة قوانين أفضل، بل تزيد الخطر المتمثل في أن تجد الحكومات نفسها مكتوفة الأيدي في ظروف تقتضي تدخُّلها؛ ومن ثَمَّ، فإنها قد تقلل، ولا تزيد، من قيمة الاتفاقات التجارية وتضعف الحافز الذي يشجع الحكومات على التوقيع عليها.

تصور ما يمكن أن يحدث إذا ظللنا على مسارنا الحالي. إن «جولة الدوحة» للمفاوضات التجارية — التي لا يزال مسئولو التجارة العالمية الرسميون منشغلين بها — تركز على تقليل ما تبقى من حواجز على الحدود، لا سيما في مجال الزراعة. انطلقت هذه الجولة عام ٢٠٠١، وشهدت الانهيار تلو الآخر. وبالرغم من كل الهرج والمرج الذي يصاحب هذه المفاوضات، يستطيع المرء أن يؤكد — وهو مطمئن — أن المكاسب المأمولة من وراء اكتمال جولة الدوحة بنجاح هزيلة للغاية، بل أكثر هزالًا من نسبة ثلث الواحد في المائة من الدخل العالمي التي سيجلبها التحرير الكامل في حال تنفيذه.

ومع ذلك، قد يكون هناك بالطبع بعض الرابحين من أجندة مفاوضات الدوحة؛ فمزارعو القطن في غرب أفريقيا سيستفيدون استفادة كبيرة من رفع الدعم في الولايات

المتحدة، وترتفع دخولهم بنسبة تصل إلى ٦٪، وهذه نسبة ليست بالهينة بالنسبة إلى مزارعين يكادون يعيشون في مستوى الكفاف.[7] من ناحية أخرى، سيتضرر مستهلكو المناطق الحضرية الفقيرة الذين لا يزرعون غذاءهم، وكذلك البلدان المنخفضة الدخْل التي تستورد غذاءها؛ وذلك بسبب زيادة الأسعار العالمية التي ستشهدها السلع الزراعية مع رفع الدول الغنية ما تقدمه من دعم لقطاعات الزراعة فيها.[8]

وإذا نظرنا إلى هذا الأمر ككلٍّ، فسنجد أن مفاوضات الدوحة ليست سوى زوبعة في فنجان؛ فبعد أن شهدنا درجة التقدم التي أحرزتها اقتصادات شرق آسيا المتوجهة نحو التصدير خلال العقود الأخيرة، وفي ظل ما كانت تفرضه من حواجز أكثر ارتفاعًا من الحواجز الموجودة حاليًّا، ما من خبير اقتصاد ذي شأن (أو أي شخص آخر) سيقول إن القيود الحالية على الوصول إلى الأسواق تحدد فرص نمو البلدان الفقيرة بدرجة تُذكر؛ ولهذا، يمكن أن نقول إن افتقار مفاوضات الدوحة للزخم السياسي يُعزى جزئيًّا إلى ضعف احتمال تمخُّض هذه المفاوضات عن مكاسب اقتصادية مهمة.

صحيح أن الحدود القومية «تفرض بالفعل» تكاليف معاملات كبيرة على التجارة. لكن هذه التكاليف لا تنبع من حمائية بقدر ما تنبع من وجود اختلافات في المعايير والعملات والنظم القانونية، والشبكات الاجتماعية … إلخ؛ ومن ثَمَّ فإن اعتصار المكاسب الكبيرة من نظام التجارة العالمية يتطلب جراحة مؤسسية موسعة، تتجاوز التحرير التقليدي للتجارة بحيث تصل إلى ما وراء الحدود كي توائم بين مختلِف البلدان في المعايير والقوانين. لكن هذه المكاسب ستكون سريعة الزوال للغاية؛ لأنها ستأتي من خلال التضحية بفوائد التنوع المؤسسي والحيز السياسي الذي يتيح حرية التصرف. ومثل هذه الاستراتيجية يُشَكُّ في جدارتها؛ وفي الواقع لم تعد تثير شهية تُذكر — لأسباب معقولة — بعد خيبات الأمل التي سببتها جولة المفاوضات التجارية الأخيرة التي أطلقتها الجات (جولة أوروجواي).

تشير المشكلات التي واجهتها «جولة الدوحة» إلى المأزق الذي وجد النظام التجاري نفسه فيه. وتشكل مثالًا على المشكلات الناجمة عن الاستراتيجية السائدة التي تتسم بضعف العائد وارتفاع التكاليف، التي تجعل اقتصاد العالم حائرًا بين خيارَين أحلاهما مُر؛ فأحد الاحتمالين أن يعمل الضغط الشعبي على إجبار الحكومات على اللجوء إلى الحمائية الأحادية الجانب والخروج على القوانين الحالية؛ الأمر الذي سيبعث على اتخاذ خطوات ثأرية من جانب الأطراف الأخرى، وستخشى الدول التوقيع على الاتفاقات

التجارية الكبيرة مخافة أن تؤديَ الالتزامات التي تفرضها عليها هذه الاتفاقات إلى تقليص حيزها السياسي بدرجة كبيرة، وسيتآكل التعاون الدولي شيئًا فشيئًا. والاحتمال الآخر أن تسود في نهاية المطاف روح «التكامل العميق» وتوقِّع الحكومات على اتفاقات تجارية أكثر تقييدًا؛ وحينئذٍ سينكمش مجال التنوع المؤسسي وستتضرر مشروعية النظام التجاري وفرص التنمية الاقتصادية أيضًا.

في كلتا الحالتين، يشكل نهج «بقاء الأمور على حالها» تهديدًا لصحة العولمة يفوق تهديده للإصلاحات التي وضحتها هنا. قد يبدو أن هذا الأمر ينطوي على مفارقة، لكنه ليس كذلك؛ فإعادة تمكين الديمقراطيات القومية مطلب أساسي لانفتاح الاقتصاد العالمي، لا عقبة في طريقه.

(٢) تنظيم التمويل العالمي

لقد بيَّنتْ أزمة الرهن العقاري بكل وضوحٍ أوجه القصور في النهج السائد للتنظيم، سواءٌ على المستوى القومي أو الدولي؛ فقد سمحت الثغرات الموجودة في القوانين لكيانات مالية أن تخوض مجازفات لم تكن تُعرضها وحدها للخطر بل تعرض المجتمع ككلٍّ. أثار هذا الانهيار موجة محمومة من الجهود الرامية إلى تحسين صرامة قوانين النظام المالي وإحكامها. وتشمل التدابير المقترحة تشديد معايير كفاية رأس المال والقيود المفروضة على الاستدانة، وتحديد رواتب المسئولين التنفيذيين، وفرض قوانين تسهل إغلاق البنوك، وشروط إفصاح أشمل، ورقابة تنظيمية أكبر، وقيودًا على حجم البنوك.

يشوب هذه الجهود قدر كبير من التدليس؛ فصُناع السياسة لا يُبدون إلا حرصًا زائفًا على التنوع التنظيمي، وعلى مقتضيات السياسة الداخلية التي تدفع لاعبين كبارًا مثل الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي إلى وضع قوانينهما الخاصة. فصُناع السياسة هؤلاء يضغطون للمواءمة بين اللوائح التنظيمية للدول، خشية أن يؤديَ تنوع الأنظمة إلى رفع تكاليف المعاملات وعرقلة العولمة المالية. فقد حدث أن ذكر أحد المسئولين الكبار في وزارة الخزانة الأمريكية أمام جمهور من الأوروبيين في أحد اللقاءات: «لا يمكن أن يتبع كلٌّ منا طريقته الخاصة، وينحرف كثيرًا عن المعايير أو الممارسات الدولية، ويعرِّض الأسواق العالمية لخطر التجزئة ... لكن لا ينبغي لنا أيضًا أن يفرض بعضنا على بعض معايير موحدة؛ لأننا لسنا متطابقين.»[9] ولم يفسر أحد كيفية سلوك مسار وسط بين هذين الهدفين المتعارضين. إن السعي للاحتفاظ بالكعكة وأكلها معًا ليس سعيًا مضللًا

فحسب، بل إنه أيضًا يجعل الاقتصاد العالمي عرضة للنوع نفسه من الحوادث المؤسفة التي كادت تطيح به من قبل.

يرى أنصار الحوكمة العالمية أن التعاون الدولي لم يحقق سوى إنجازات قليلة منذ وقوع الأزمة، أقل بكثير من أن تشكل تحولًا حقيقيًّا للسلطة بعيدًا عن صُناع السياسة المحليين؛ إذ لا يزال واضع القوانين العالمي، مثلًا، أو البنك المركزي العالمي ضربًا من الخيال. والتغيرات التي طرأت طفيفة وتجميلية إلى حدٍّ ما، أبرزها، أن «مجموعة البلدان السبعة» — جمعية البلدان الغنية التي تمثل منتدًى للحوار حول الاقتصاد العالمي — حلت محلها «مجموعة العشرين» التي تضم إلى جانب الدول السبع دولًا أخرى من كبريات الدول النامية، وأن صندوق النقد الدولي نال موارد مالية إضافية، وأن «مجلس تحقيق الاستقرار المالي» (المنتدى سابقًا) — وهو تجمع يضم مسئولين وبنوكًا مركزية من ٢٠ دولة — صار يضطلع بمسئوليات رقابية جديدة، وأن «لجنة بازل للرقابة المصرفية» صارت تعتمد على مجموعة مبادئ عالمية جديدة لتنظيم البنوك، هي الثالثة لها خلال أجَلٍ يتجاوز العقدين بالكاد.

لكن واقع التنظيم المالي ينم عن خلاف دولي لا عن وفاق؛ فالضغوط الداخلية تدفع الساسة الوطنيين للعمل سريعًا على إجراء إصلاحات مالية بدلًا من انتظار توصُّل المصرفيين إلى قواعد تتسم بتوافق عالمي.[10]

والشقاق الموجود فيما بين البلدان الصناعية يدل على ذلك؛ إذ يميل الأوروبيون على مستوى القارة عمومًا — عدا بعض الاستثناءات المهمة — إلى تفضيل نهج أكثر صرامة، بينما يشعر الأمريكيون والبريطانيون بالقلق من التجاوز التنظيمي الذي قد يشل أسواقهم المالية؛ ففي عام ٢٠٠٩، اقترحت المفوضية الأوروبية، مدفوعة بضغوط الأحزاب الاشتراكية، فرض قواعد واسعة النطاق على صناديق التحوط وشركات الأسهم الخاصة، من شأنها أن تقلل مستويات الدين، وتحدد متطلبات رأس المال، وتقتضيَ الإفصاح التام وتحدد أجور المديرين. هذه المقترحات، التي تتجاوز المقترحات الأمريكية كثيرًا ويمكن أن تطبق أيضًا على أي شركة أمريكية تريد ممارسة أعمال تجارية في أوروبا، أثارت موجة من الضغوط الأمريكية دعمًا للجهود البريطانية الرامية إلى تخفيف حدة هذه المقترحات.[11] وبالمثل، أقر البرلمان الأوروبي قوانين كثيرة تحكم أداء وكالات التصنيف الائتماني في أبريل ٢٠٠٩؛ ما أثار شكاوى وكالات التصنيف الائتماني في الولايات المتحدة من التكاليف الإضافية التي ستفرضها المتطلبات الجديدة. أما الفرنسيون والألمان، الذين

انضم البريطانيون إلى جانبهم هذه المرة، فقد طالبوا بفرض ضريبة عالمية على المعاملات المالية الدولية (شكل آخر لضريبة توبين التي تحدَّثنا عنها سابقًا)، فما كان من الإدارة الأمريكية إلا أن قابلت طلبهم بالرفض. وأخيرًا، كان موقف الأوروبيين إزاء مكافآت المصرفيين أكثر تشددًا من موقف الأمريكيين.

في قضايا أخرى، كان الأمريكيون هم الذين يرغبون في تشديد الضوابط وكان الأوروبيون يعارضون؛ إذ أقر الرئيس باراك أوباما ما أطلق عليها «قواعد فولكر»، التي تفرض سقوفًا على حجم البنوك وتحظر متاجرة البنوك بحساباتها الخاصة. وقد تحوَّلت بالفعل نسخة مخففة من بعض هذه الأفكار في نهاية المطاف إلى مشروع قانون للإصلاح المالي مرَّره الكونجرس في يوليو ٢٠١٠. عمومًا كانت الولايات المتحدة تبدي ميلًا لرفع متطلبات رءوس أموال البنوك أكثر من أوروبا.[12] وفي كلتا الحالتين، كان الأوروبيون يتهمون الولايات المتحدة بأنها تتصرف وفق مشيئتها وتقوض التنسيق الدولي.

يجب ألا ننظر إلى هذه الاختلافات على أنها خروج على قاعدة التنسيق الدولي، وإنما على أنها عواقب طبيعية لتباين الظروف المحلية؛ ففي عالم تختلف فيه المصالح الوطنية — المتصوَّرة أو الحقيقية — قد يضر السعي إلى توحيد القوانين أكثر مما ينفع. وحتى حينما تنجح بعض الحالات، فإنها تنتج إما اتفاقات ضعيفة قائمة على أدنى قاسم مشترك، أو معايير أكثر صرامة قد لا تكون ملائمة للجميع. الأفضل كثيرًا أن ندرك هذه الاختلافات بدلًا من أن نفترض أنها يمكن أن تُسوى بمرور الوقت الكافي، وبالتفاوض، والضغط السياسي.

والمبدأ الذي ينبغي أن نطبقه هنا هو نفسه الذي ينبغي أن نطبقه في حالة سلامة المستهلك. فإذا أرادت دولة أخرى أن تصدِّر لنا لعب أطفال، فعليها أن تتأكد من أن هذه اللعب تستوفي معيارنا المتعلق باحتوائها على مادة الرصاص، وغيره من معايير السلامة. وبالمثل، حينما تمارس شركة مالية عملًا تجاريًّا داخل اقتصادنا، فعليها أن تلتزم قوانينا المالية، بصرف النظر عن مقر هذه الشركة الأصلي وجنسيتها. وذلك يعني أنها يجب أن تخضع لما تخضع له شركاتنا المحلية من حيث مستويات احتياطي رأس المال التي ينبغي أن تحتفظ بها، وشروط الإفصاح، وقواعد ممارسة التجارة. إنه مبدأ بسيط يقول: إذا كنت تريد أن تشاركنا اللعب، فعليك أن تلعب وفقًا لقواعدنا.

كان سايمون جونسون محقًّا حينما تساءل: لماذا ينبغي أن تظل الولايات المتحدة رهينة للمعارضة الأوروبية إذا كان مشرِّعوها يقرون ضرورة زيادة متطلبات رأس المال،

أو ضرورة تفكيك البنوك «الكبيرة جدًّا» بدرجةٍ لا يمكن معها السماح بانهيارها؟[13] ويرد بأنه من الأفضل أن تتصرف الولايات المتحدة وفقًا لما يناسب ظروفها بدلًا من أن تعيق خطواتها «الطبيعة الفاترة للدبلوماسية الاقتصادية الدولية، وأنانية الأوروبيين في حرصهم على مصلحتهم الخاصة.»

خذ مثلًا مسألة متطلبات رأس المال؛ حيث تريد الولايات المتحدة فرض قواعد أكثر صرامة من تلك التي يريدها الأوروبيون. هنا يمكن تطبيق ما اقترحه جونسون؛ فإذا لم ترفع دول أخرى ما تفرضه من متطلبات رأس المال، فلا ينبغي السماح لبنوكها بأن تدخل السوق الأمريكية أو تمارس أعمالًا تجارية مع البنوك الأمريكية إلا إذا كان لدى تلك البنوك دعائم إضافية من احتياطيات رأس المال. وينبغي أن تتعرض البنوك الأمريكية ومسئولوها للعقوبة الجنائية إذا انتهكوا هذه القوانين. يعتقد جونسون أن هذا النهج سيجعل الأوروبيين يركعون ويجبرهم على الالتزام بالمعايير الأمريكية الصارمة كي يتمكَّنوا من دخول أكبر أسواق العالم وأكثرها تطورًا.

وهو على حقٍّ في فكرته، بصرف النظر عما إذا كان الآخرون سيقلدون أمريكا حقًّا. وكما يقول: ينبغي للولايات المتحدة أن «تكف عن القلق عما يمكن أن تفعله دول أخرى أو لا تفعله ... [ينبغي لها] أن تفرض متطلبات رأس مال مرتفعة داخل أمريكا، وتجعل هذا الأمر بمنزلة منارة هادية للتمويل المنتج والمأمون.»[14] وإذا شعرت الولايات المتحدة أنها ستكون أكثر أمانًا إذا اعتمدت مجموعة محددة من المعايير، فينبغي أن تكون حرة في أن تطبقها، لا من أجل أن تجبر دولًا أخرى على الالتزام بها، بل لأن المصلحة الوطنية تقتضي ذلك.

وما يسري على الولايات المتحدة يسري على الدول الأخرى أيضًا. قد لا تكون هذه الدول قادرة دومًا على إجبار الآخرين على تقليدها، لكن إذا أرادت شكلًا محددًا من القوانين فينبغي أن تشعر بأنها حرة في أن تمرره، حتى إذا كان ذلك يعني فرض قيود على التمويل الدولي. وهذا يشبه الحال في مجال التجارة، حيث ينبغي لأي نظام عالمي صحي أن يتيح مجالًا للتنوع الوطني في المعايير.

لكن العيب الذي يشوب هذا النهج يتمثل في أن الإبقاء على الاختلافات التنظيمية في ظل قدرة المال على التحرك بحرية عبر الحدود القومية أمر في غاية الصعوبة؛ إذ تستطيع البنوك والمؤسسات الاستثمارية بمنتهى البساطة أن تنتقل إلى أماكن أخرى تقل فيها صرامة القيود. فالعولمة تعمل بالفعل على تذويب الاختلافات فيما بين القوانين الوطنية.

وهذا هو ما يطلَق عليه في مجال التجارة «المراجحة التنظيمية» التي تشكل سباقًا على الانحطاط في مجال التمويل.[15]

لهذا السبب، تُصاحب الالتزام بالتنوع التنظيمي نتيجةٌ طبيعية في غاية الأهمية تتمثل في الحاجة إلى فرض قيود على التمويل العالمي؛ فقواعد اللعبة يجب أن تسمح بفرض قيود على التمويل الدولي تصمَّم لإبطال تأثير المراجحة التنظيمية وحماية القوانين الوطنية. ينبغي أن تملك الحكومات القدرة على منع دخول البنوك والتدفقات المالية، لا بغرض فرض الحماية المالية بل للحيلولة دون فقْد القوانين الوطنية قيمتها. لكن أيًّا من حكومات الدول الكبرى لم تعترف بهذه الحاجة صراحة حتى الآن، ومع ذلك، من دون هذه القيود سيكون نفوذ القوانين الوطنية محدودًا، وستصبح فرص الشركات الوطنية ضئيلة في التنافس مع الخدمات المالية التي تصدرها الأماكن ذات القوانين المتساهلة. وسيظل الاقتصاد الوطني رهينة المخاطر الناجمة عن هذه الصفقات.

لذلك، يجب أن يؤسَّس أي نظام مالي عالمي جديد على أصغر مجموعة من المبادئ التوجيهية الدولية وبأقل قدر من التنسيق الدولي.[16] وستتضمن الترتيبات الجديدة بالضرورة صندوق نقد دوليًّا مطورًا يحظى بموارد إضافية ويكون للدول النامية فيه صوت أعلى. وهذا قد يتطلب ميثاقًا ماليًّا دوليًّا محدود الأهداف، يركز على تشجيع الشفافية المالية، وتعزيز التشاور وتبادل المعلومات بين الجهات التنظيمية على مستوًى دولي، ووضع قيود على الولايات القضائية (مثل الملاذات المالية الآمنة مثلًا) التي تصدِّر عدم الاستقرار المالي إلى غيرها من الدول. وإذا فُرضت ضريبة صغيرة على المعاملات المالية العالمية (مثلًا حوالي ٠٫١٪) فسنجني عشرات المليارات من الدولارات التي يمكن أن نواجه بها التحديات العالمية مثل تغير المناخ أو الأوبئة المهدِّدة للصحة بتكلفة اقتصادية قليلة.[17] لكن مسئولية تنظيم الاستدانة، ووضع معايير رأس المال، والإشراف الأشمل على الأسواق المالية؛ ينبغي أن تقع مباشرة على عاتق المستوى القومي. الأمر الأهم، أن تُقر القواعد صراحةً بحق الحكومات في الحد من المعاملات المالية الدولية، ما دام مقصد ذلك ونتيجته هو منع المنافسة الأجنبية في الولايات القضائية الأقل صرامة من تقويض المعايير التنظيمية داخل البلاد.

إن تقديم المعايير الوطنية على المعايير التنظيمية الدولية سيحوِّل السلطة من يد التكنوقراط إلى الجماعات المحلية، لا سيما المشرعين. وهذا سيُضفي على التنظيم المالي الطابعين السياسي والديمقراطي؛[18] فالتكنوقراط هم الذين يسيطرون الآن على

النقاش في الهيئات الدولية مثل لجنة بازل أو مجموعة العشرين. وإذا منحنا مزيدًا من قابلية المساءلة الديمقراطية للبرلمانات الوطنية، فسيؤدي ذلك إلى تقليص نفوذ هؤلاء التكنوقراط، وإلى وضع الأنظمة على أساس تفضيلات مجموعة أكبر من الدوائر الانتخابية المحلية. قد يَعتبر كثير من الاقتصاديين أن إضفاء الطابع السياسي على التنظيم المالي خطوة كبيرة إلى الوراء. لكننا نستطيع أن نبديَ درجة من التشكك في هذا الرأي بالنظر إلى سجل أداء التكنوقراط البائس في الآونة الأخيرة؛ إذ يقول نيكولاس دورن، الأستاذ بكلية إيرازموس للقانون: «إن التنوع التنظيمي الذي تغذيه الديمقراطية ضمانة تحمينا من الخبل الذي شهدناه مؤخرًا في التنظيم المالي العالمي والأسواق العالمية.»[19]

بالنسبة إلى البلدان النامية، ستؤتي هذه القواعد ثمارًا إضافية؛ فهي ستفتح لها المجال السياسي كي تتمكن من إدارة تدفقات رءوس الأموال الدولية ومنع التوقف المفاجئ ومنع المغالاة في تقدير قيمة العملة. كان التركيز المفرط على التنسيق الدولي يتجاهل مصالح الدول الناشئة. وكما رأينا، يمكن أن يسبب التكامل المالي في كثير من الأحيان آثارًا سلبية غير متوقعة على هذه الدول؛ فتدفقات رأس المال القصيرة الأجل تدمر إدارة الاقتصاد الكلي المحلي وتُفاقم تقلبات العملة السلبية. ويمكن أن تصعِّب «الأموال الساخنة» على الاقتصادات المفتوحة ماليًّا — مثل البرازيل أو جنوب أفريقيا أو تركيا — الحفاظ على تنافسية العملة، وهذا يحرمها من اعتماد نموذج سياسة صناعية فعال. إن وضع ضوابط حكيمة، تدار بطريقة تثبط الدورة الاقتصادية بحيث تمنع فرط التدفقات المالية في أوقات الرخاء، جزء لا يتجزأ من السياسة الاقتصادية الجيدة. وتزداد أهمية هذه الضوابط بالنظر إلى هذا العالم الذي يمكن أن ينقلب فيه المزاج العام للتمويل العالمي من النشوة إلى الكآبة في وقت قصير؛ لذا يجب أن تبديَ هيئات دولية مثل صندوق النقد الدولي ومجموعة العشرين العطف، تأييدًا لهذه الضوابط، بدلًا من أن تستنكرها.[20]

بطبيعة الحال، ستكون مجموعات الدول ذات التفكير المماثل التي ترغب في تكامل مالي أعمق حرةً في أن توائم بين قوانينها، شريطة ألا تستخدم هذا غطاءً للحماية المالية. أتصور أن تتخذ أوروبا هذا المسار وتختار مشرعًا مشتركًا. وربما تؤسس دول شرق آسيا وجنوبها الشرقي منطقة إقليمية عميقة التكامل بصندوق نقد آسيوي.

أما بقية دول العالم فستُضطر إلى أن تعيش في ظل قدرٍ ما من التجزؤ المالي، الذي يشكل جزءًا حتميًّا من التنوع التنظيمي. هذا ما ينبغي أن تكون عليه الحال؛ ففي هذا العالم المتنوع الذي تتجزأ فيه السيادة، ينبغي أن يكون احتمال تعميق العولمة المالية هو ما يقض مضجعنا.

(٣) جنْي ثمار تدفق الأيدي العاملة على نطاق عالمي

تنشأ المشكلات في مجالَي التجارة والتمويل الدوليَّين من زيادة العولمة عن الحد، وعدم إدارتها على النحو الصائب. على النقيض من ذلك، ثَمَّةَ جزء كبير من الاقتصاد العالمي لم تطله العولمة بما فيه الكفاية. فزيادة الانفتاح الاقتصادي في أسواق العمل العالمية يمكن أن يعود بفوائد جمة، لا سيما على فقراء العالم. وتخفيف القيود ولو بقدر ضئيل في الدول المتقدمة على استخدام العمال الأجانب يمكن أن يُحدث تأثيرًا كبيرًا على الدخول على المستوى العالمي. في الواقع، سيعود ذلك بمكاسب تفوق مكاسب أي اقتراح آخر مطروح حاليًّا، بما في ذلك المجموعة الكاملة من التدابير التجارية التي يُنظر فيها ضمن إطار جولة الدوحة للمفاوضات! إن أسواق العمل تشكل الجانب الذي لم يُستغل من العولمة.

وقد يبدو من المستغرب أن أقول إن أسواق العمل ليست مُعولمة بما فيه الكفاية. لا سيما أن وسائل الإعلام حافلة بأخبار العمال الأجانب في الأراضي الغنية — من الأخبار الملهمة إلى المروعة — على سبيل المثال: مهندسو البرمجيات الهنود في وادي السليكون، أو العمال المكسيكيون غير الشرعيين في المصانع الاستغلالية بنيويورك، أو الخادمات الفلبينيات اللائي تلقَّيْن معاملة سيئة في دول الخليج العربي، أو عمال شمال أفريقيا الساخطون في أوروبا. هناك أيضًا تهريب البشر والاتجار في ممارسي البغاء اللذان يمثلان الجانب القبيح للتجارة العالمية في العمال. لكن الحقائق لا سبيل لنفيها، وتكاليف المعاملات التي يتضمنها عبور الحدود القومية في هذا القطاع أكبر بكثير من نظيرتها في غيره من قطاعات الاقتصاد العالمي. يضاف إلى ذلك أن هذه التكاليف تنشأ في معظمها من الحواجز الحكومية المباشرة على الحدود، متمثلة في تقييد منح تأشيرات الدخول، التي يمكن خفضها بجرة قلم.

إذا نظرنا إلى الأرقام فسنلاحظ أن التفاوت بين أجور العمال المتماثلي التأهيل في البلدان الفقيرة والغنية يمكن أن يكون هائلًا؛ إلى حد أن أي عامل يريد زيادة دخله عدة مرات فليس عليه سوى أن يعبر الحدود. ثَمَّةَ صعوبات تكتنف المقارنات المباشرة بين الأجور في مختلِف الدول؛ لأنه من الصعب أن نميز تأثيرات القيود المفروضة على منح التأشيرات من تأثيرات عوامل أخرى مثل اختلاف المهارات أو التعليم أو الخبرة أو الجدارة. وتشير دراسة حديثة أجرت توفيقًا بين هذه العوامل إلى نتائج مثيرة للدهشة؛ فالعامل الجامايكي العادي الذي يهاجر إلى الولايات المتحدة يستطيع زيادة دخله بمقدار

ضعفين على الأقل، ونظيره البوليفي أو الهندي بمقدار ثلاثة أضعاف، ونظيره النيجيري أكثر من ثمانية أضعاف. ويمكن أن ندرك أكثر ما تعنيه هذه الأرقام إذا عرفنا أن العاملة البورتوريكية إذا أرادت أن تهاجر إلى نيويورك — وهي حرة بالطبع في أن تفعل ذلك على عكس نظيراتها من بلدان أخرى — يمكنها أن تتوقع زيادة دخلها بنسبة لا تتجاوز ٥٠٪.[21] أو إذا عرفنا أيضًا أن الاختلافات بين الدول في أسعار السلع أو الأصول المالية أقل تفاوتًا بكثير من هذا التفاوت في الأجور (٥٠٪ على أقصى تقدير أو أقل من هذه النسبة).

إن أسواق العمل أكثر تجزؤًا على المستوى الدولي من أي سوق أخرى. هذا التجزؤ المتطرف، وما يُحدثه من فجوة هائلة بين الأجور، يدفع المهاجرين غير الشرعيين من البلدان المنخفضة الدخل إلى خوض مخاطر كبيرة، وتحمُّل مشاق جسيمة على أمل تحسين دخولهم ومستوى معيشة أسرهم في أرض الوطن. والسبب في استمرار وجود هذه الفجوات الكبيرة في الأجور لا يصعب معرفته؛ فسياسات منح التأشيرة في الدول الغنية تسمح لأعداد محدودة فقط من عمال الدول الفقيرة بالهجرة الشرعية إليها وشغل وظائف في اقتصاداتها، علاوةً على أن هذه القيود تميل، على نحوٍ متزايد، إلى تفضيل العمال المهرة والمتعلمين من الأجانب.

ولو كان قادة الدول المتقدمة جادين بشأن تعزيز الدخل في جميع أنحاء العالم وبشأن تحقيق ذلك على نحوٍ عادل، لَصبُّوا جُل تركيزهم على إصلاح القواعد التي تحكم انتقال الأيدي العاملة عبر الدول. لكن ما من شيء آخر ضمن أجنداتهم — لا محادثات الدوحة، ولا تنظيم التمويل العالمي، ولا حتى زيادة المساعدات — يقترب مجرد اقتراب من تناول التأثير المحتمل لزيادة حجم الكعكة العالمية. أنا لا أتحدث هنا عن تحرير كامل؛ فإزالة قيود الدول المتقدمة على التأشيرة بالكامل أو بدرجة كبيرة ستسبِّب اضطرابًا شديدًا؛ إذ ستدفع إلى هجرة جماعية من شأنها أن تصيب أسواق العمل والسياسات الاجتماعية في الدول المتقدمة بحالةٍ من الفوضى. لكن إذا كان هناك برنامج محدود لزيادة انتقال العمال فستسهل السيطرة عليه، وسيؤتي أيضًا مكاسب اقتصادية كبيرة جدًّا للعمال المهاجرين ولاقتصاداتهم الوطنية.

وإليكم ما أفكر فيه: تلتزم الدول الغنية بخطة لمنح تأشيرات عمل «مؤقتة» بحيث لا يزيد إجمالي القوة العاملة فيها بنسبة تتجاوز ٣٪. وفقًا لهذه الخطة، يُسمح لمزيج من العمال المهرة وغير المهرة من الدول الفقيرة بشغل وظائف في الدول الغنية لمدة تصل إلى

خمس سنوات. ولكي نضمن عودة هؤلاء العمال إلى أوطانهم بعد انتهاء عقودهم، يمكن دعم هذه البرامج بمجموعة سياسات ثواب وعقاب تطبقها بلدان العمال والبلدان التي تستضيفهم. وبعد عودة المهاجرين إلى أوطانهم، تحل محلهم موجة جديدة من عمال البلدان نفسها.[22]

نظام كهذا من شأنه أن يعود على الاقتصاد العالمي بمكاسب تقدَّر ب ٣٦٠ مليار دولار سنويًّا، وهذا مبلغ أكبر بكثير مما يمكن أن ينتجه أي اتفاق لإزالة «جميع» ما تبقى من تعريفات ودعم في التجارة العالمية للسلع.[23] سيعود الجزء الأكبر من زيادة الدخل هذه مباشرة على مواطني الدول النامية — العمال الأشد فقرًا في العالم. وهكذا لن نُضطر إلى أن نقطر الفوائد عليهم قطرة قطرة كما هي الحال بالنسبة إلى تحرير التجارة والتمويل. وما يضارع ذلك أهميةً أن هذه الأرقام لا تعبر تمامًا عن جملة المكاسب لأنها لا تعطينا فكرة عن الفوائد الاقتصادية الأخرى التي سيولدها العائدون لبلدانهم الأصلية؛ فالعمال الذين اكتسبوا المعرفة والمهارات والعلاقات والمدخرات في البلدان الغنية يمكن أن يصبحوا بعد عودتهم أدوات حقيقية لتغيير مجتمعاتهم. ومن شأن خبراتهم واستثماراتهم أن تُحدث شرارة حراك اقتصادي واجتماعي إيجابي. ولعل المساهمة القوية التي قدَّمها المهاجرون السابقون في إطلاق صناعة البرمجيات وغيرها من الصناعات التي تحتاج إلى المهارة الشديدة في الهند وتايوان؛ دليل على الفوائد المنتظرة من هذه الخطة.[24]

يجب النظر في الفوائد الضخمة لبرنامج تأشيرة العمل المؤقتة على خلفية سلسلة من الاعتراضات. والكثير من هذه الاعتراضات — حجج تقول إن هذا البرنامج من شأنه أن يخلق طبقة دنيا جديدة أو أنه سيضيع على المهاجرين الذين يعملون بجد فرصة الحصول على المواطنة الكاملة — هي اعتراضات ناقصة في أحسن الأحوال.[25] فهي تتجاهل الفوائد التي تعود على الاقتصاد الوطني للمهاجرين نتيجةً لاستمرار حركة انتقال العمال؛ الأمر الذي من شأنه أن يطلق العنان لمكاسب أوسع نطاقًا. وهي تغفل أيضًا أن البديل المحتمل لبرنامج العمالة المؤقتة لن يكون زيادة الهجرة بل تقلصها إلى حدٍّ كبير. ولا تدرك أن عمال الدول النامية سوف يصطفُّون حشودًا طلبًا للعمل في وظائف مؤقتة بالخارج؛ نظرًا لما تنطوي عليه من فرص. لكن يوجد اثنان من هذه الاعتراضات يستحقان مزيدًا من التدقيق.

الأول يرى أنه سيكون من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، أن نفرض على العمال الأجانب العودة إلى بلدانهم الأصلية بعد انتهاء أجَل تأشيراتهم. وهذا تخوف منطقي

ومشروع؛ لأن الكثير من برامج «العامل الزائر» أسفرت في الممارسة العملية عن زيادة المهاجرين الدائمين، وخلقت في بعض الأحيان طبقة دنيا كبيرة من السكان المولودين في الخارج الذين لم يتحدد موقفهم (كما حدث في ألمانيا وبلدان أخرى كثيرة في أوروبا). من ناحية أخرى، عادةً ما كانت الحوافز التي تقدمها البرامج السابقة للعمال «المؤقتين» قليلةً بدرجة لا تقنعهم بالعودة، ولم تكن هذه البرامج تستند إلا إلى مجرد استعداد هؤلاء العمال للالتزام بشروط التأشيرة الممنوحة لهم؛ ومن ثَمَّ، لم يكن مفاجئًا عدم عودة الكثير منهم إلى دياره؛ نظرًا للفجوات الضخمة بين الأجور في أوطانهم والبلدان التي تستضيفهم.

وبِناءً على ذلك، إذا أردنا أن نصمم برنامجًا عمليًّا لمنح تأشيرات العمل المؤقتة، فيجب أن نقدم مجموعة واضحة من سياسات الثواب والعقاب. مع ضرورة تطبيق هذه المجموعة على جميع أطراف هذا البرنامج — العمال والموظفين وحكومة البلد الأم وحكومة البلد المضيف — كي يتسنَّى لها النجاح. توجد أيضًا فكرة تقترح أن نحتجز جزءًا من أجور العمال في حسابات تظل مجمدة إلى أن يعود المهاجر فعليًّا إلى وطنه؛ وبذلك سيخسر العامل المهاجر جزءًا كبيرًا من مستحقاته إذا تجاوز أَجَل تأشيرته. علاوةً على أن مخطط ادِّخار قسري كهذا سيحقق فائدة مضافة تتمثل في أن العمال المهاجرين سيعودون إلى أوطانهم بمبالغ كبيرة تتيح فرصًا للاستثمار.

ما هو أهم من ذلك أنه من الممكن فرض عقوبات على حكومات البلدان التي لا يلتزم رعاياها بشرط العودة. على سبيل المثال، يمكن خفض حصص ما ترسله هذه البلدان من عمال مؤقتين بأعداد توازي أعداد عمالها الذين لا يلتزمون بالعودة إلى الوطن؛ بحيث كلما زاد عدد العمال الذين يتجاوزون أَجَل تأشيراتهم، يقل عدد التأشيرات المؤقتة التي ستخصص لهذه البلدان من الدفعة التالية للتأشيرات. أما البلدان المُرسلة التي تستطيع تنظيم نفسها تنظيمًا ناجحًا بحيث تتمكن من إعادة عمالها المهاجرين إلى أرض الوطن، فيمكنها أن تستفيد من استمرار حركة إرسال العمال المؤقتين. في المقابل، سيُغلق باب التأشيرات في وجه البلدان الأخرى التي لا تستطيع إعادة عمالها. هذا الأمر من شأنه أن يخلق حافزًا قويًّا يدفع الحكومات المرسلة لتوفير مناخ اقتصادي وسياسي ملائم في الداخل؛ بحيث يشجع مواطنيها على العودة. ستقع الحكومات الديمقراطية تحديدًا تحت ضغط ناخبيها — الذين يرغب الكثير منهم في الحصول على تصاريح عمل في المستقبل — كي تضمن عدم تقلص حصتها من تأشيرات العمل المؤقتة.

وبطبيعة الحال من غير المحتمل أن يعمل أي برنامج للتأشيرات المؤقتة على نحوٍ مثالي؛ لذا ستكون هناك حاجة إلى قدْر لا بأس به من التجارِب لضبط تفاصيل هذه البرامج على النحو السليم، لكننا حتى الآن لم نجتهد في التجربة أو نبتكر بما يكفي كي نتخلى عن الفكرة برمتها.

الاعتراض الثاني يقول إن العمال الأجانب سينافسون القوى العاملة المحلية؛ الأمر الذي سيدفع الأجور في الاقتصادات المتقدمة إلى التراجع. في الواقع، لا تزال درجة إزاحة العمالة المهاجرة للعمالة المحلية محل نزاع محتدم بين الاقتصاديين. وقد استنتج العديد من المحللين من الأدلة المتوفرة أن تأثير الهجرة على الأجور ضئيل جدًّا أو ربما حتى يكون إيجابيًّا. وأنا لا أنوي أن أخوض هذا النقاش هنا، لكنني ببساطةٍ متأكد من وجود احتمالية لوجود آثار سلبية. ومع ذلك، فإن نوع البرامج المقننة الذي أدعو إليه لن يؤديَ إلى انخفاض الأجور المحلية إلا بنسبة بالغة الصغر، لا تتجاوز ١٪ على الأكثر.[26]

ومع ذلك، من المنطقي أن يسأل القارئ: كيف تدعم برنامجًا كهذا وأنت تبدو متخوفًا للغاية من انخفاض الأجور الذي قد ينجم عن مجرد التجارة العادية مع الدول المنخفضة الدخل؟ لعلك تذكر الحجة التي سقتها سابقًا في الفصل الثالث عندما ناقشنا المسائل الأخلاقية التي تثيرها التجارة عندما تؤدي إلى حدوث اضطرابات محلية؛ فقد خلصتُ حينئذٍ، بالقياس على التقدم التكنولوجي، إلى أن الحجج «المشروعة» ضد المزيد من تحرير التجارة يجب أن تجتاز أحد اختبارين؛ الأول: أن نتأكد مما إذا كانت جملة المكاسب الاقتصادية صغيرة إذا ما قورنت بما يُحدثه المزيد من تحرير التجارة من «تكاليف» توزيعية في المجتمع. والثاني: أن نتأكد أن التجارة التي نتحدث عنها تتضمن ممارسات تنتهك المعايير السائدة والعقود الاجتماعية المحلية.

لكن الاعتراض على برنامج تأشيرة العمل المؤقتة بالاستناد إلى الآثار التوزيعية لا يزيل أيًّا من هاتين العقبتين؛ فكما ناقشنا سابقًا، سيولِّد أي برنامج مقترح يلتزم بما وضعناه من حدودٍ فوائد صافية كبيرة بالنسبة إلى الآثار التوزيعية التي قد يسببها، وذلك بالنظر إلى قلة ارتفاع الحواجز الفاصلة بين البلدان في الوقت الراهن؛[27] إذ سيعمل العمال الأجانب داخل البلاد، وفقًا لمعايير وقوانين العمل نفسها التي تحمي العمال المحليين. وهذا سيدحض أي ادِّعاء بكون المنافسة غير مشروعة على أساس أن ظروف بيئة العمل غير متماثلة. لكن إذا تبيَّن أن أيًّا من هذين التأكيدين غير صحيح، فستزداد حجج المعارضين قوة.

ليس من الواضح بعدُ ما إذا كنا سنشهد التوصل إلى توافق سياسي محلي واسع النطاق على منح تأشيرات عمل مؤقتة في الدول المتقدمة. لقد تضمن مشروع «قانون إصلاح الهجرة الشامل» لعام ٢٠٠٦ بنودًا كان من شأنها أن توسع خطة تشغيل العمال الضيوف في الولايات المتحدة، لكن هذا المشروع قُتل في مهده في الكونجرس؛ إذ من الواضح أن زيادة عدد العمال الأجانب لا يحظى بتحمُّس يُذكر في الولايات المتحدة أو في أوروبا. وفي ضوء ذلك، يكون من السهل الإطاحة بمثل هذه البرامج على اعتبار أنها غير واقعية من الناحية السياسية.

لكن هذا سيكون خطأً. إن تحرير التجارة لم يحظَ بقدرٍ كبير قط من الدعم السياسي المحلي؛ فواردات البلدان النامية تولد الضغط نفسه الذي تولده الهجرة، والذي يدفع إلى انخفاض الأجور في البلدان الغنية. ومع ذلك، لم يمنع هذا صُناع السياسة من تخفيض الحواجز التجارية. لقد نجح تحرير التجارة من خلال تضافر كلٍّ من القيادة السياسية، والضغط الذي مارسه المصدِّرون والشركات المتعددة الجنسيات، وأفكار الاقتصاديين. لكن على النقيض من ذلك، كانت الهجرة المؤقتة نادرًا ما تتمتع بتأييد واضح في البلدان المتقدمة. وذلك ليس لقلة فوائدها، بل لضعف القدرة على تمييز المستفيدين من ورائها؛ فهذا التمييز لا يتحقق إلا إذا دخل عامل مكسيكي مثلًا إلى الولايات المتحدة وشغل وظيفةً ما، فرأى ربُّ عمله أن من مصلحته المباشرة أن يُبقيَ عليه داخل أمريكا، ثم ضم العامل صوته إلى صوت ربِّ العمل في النقاش المحلي. أما خبراء الاقتصاد فقد ظلوا متعاطفين بدرجة مفرطة مع الحقائق السياسية التي تدعم تشديد نظام حركة العمال على المستوى الدولي، على الرغم من أنهم ينتقدون قوى الحمائية التي تَحُول دون تحقيق المزيد من تحرير النظام التجاري المفتوح بدرجة كبيرة أصلًا.

واليوم، يبدو نظام العمالة العالمية مماثلًا لنظام التجارة الدولية عام ١٩٥٠، حافلًا بالحواجز المرتفعة التي تمنع اقتصادات العالم من جنْي فوائد كبيرة. لكن التحوُّل الذي شهده نظام التجارة منذ ذلك الوقت يمنحنا بارقة أمل في أن نشهد شيئًا مماثلًا في مجال الهجرة أيضًا. وهذا يتطلب نقاشًا سياسيًّا أمينًا وواضح الرؤية يسمح لأنصار القضية بتوضيح مزايا توسيع نطاق حركة العمال. يستطيع الاقتصاديون أن يلعبوا دورًا هامًّا في صياغة تلك المناقشة؛ إذ يمكنهم أن يوضحوا الفوائد الكبيرة التي ستجنيها الدول الغنية والفقيرة على حدٍّ سواء، وأن يوضحوا أن المكاسب المنتظرة من حركة العمال ثمرة دانية إذا ما قورنت بالفتات الهزيل المنتظَر من زيادة تحرير التجارة والتمويل.

(٤) استيعاب الصين في الاقتصاد العالمي

كانت الصين أعظم قصص نجاح العولمة خلال ربع القرن الماضي. لكنها قد تصبح سبب سقوطها خلال ربع القرن التالي.

تعد الصين تجسيدًا حيًّا لجميع التحديات الرئيسة التي يتعين على الاقتصاد العالمي التغلب عليها؛ إذ كيف يمكننا أن نوفق بين انفتاح الاقتصاد وما ينجم عن التجارة مع بلدان تتمتع بميزة انخفاض التكلفة من صعوبات تتعلق بالتوزيع وبتسوية الأوضاع في الداخل؟ كيف يمكننا أن نواجه الآثار السلبية التي يمكن أن تُحدثها مثل هذه التجارة على دول الرفاهية، وأسواق العمل والأنظمة الضريبية، والترتيبات الاجتماعية الأخرى في الدول المتقدمة؟ كيف يمكننا أن نساعد البلدان النامية على إعادة بناء اقتصاداتها مع الإبقاء على اقتصاد عالمي مفتوح وقائم على القواعد؟ كيف يمكننا أن ندمج نظامًا استبداديًّا كبيرًا في اقتصاد عالمي كلُّ لاعبيه الرئيسيين يطبقون الديمقراطية؟

تكمن جذور كل هذه الصعوبات في التنوع الهائل الموجود في النظم في جميع أنحاء العالم. لكن الدول التي تتسم نظمها بالخصوصية الشديدة، كما هي الحال في الصين، أو تُحدث تأثيرًا كبيرًا على السوق العالمية؛ عددها قليل. والطريقة المناسبة لمجابهة هذه التحديات لا تكون بتشديد القوانين الدولية أو التنسيق بينها وبين القوانين المحلية، كما يتردد في كثير من الأحيان. بل من الممكن أن نتيح لجميع البلدان، «بما فيها» الصين، متسعًا أكبر لتطبيق سياساتها الاقتصادية والاجتماعية، بطرق تحد من الآثار السلبية على المستوى الدولي.

لا تزال الصين دولة فقيرة. صحيح أن متوسط الدخل شهد ارتفاعًا سريعًا جدًّا خلال العقود الأخيرة، لكنه لا يزال عالقًا عند مستوى سُبع أو ثُمن متوسط الدخل في الولايات المتحدة، وهذا أقل من متوسط الدخل في تركيا أو كولومبيا، ولا يزيد كثيرًا على مستويات الدخل في السلفادور أو مصر. فبينما تعكس المدن الساحلية والمدن الكبرى في الصين مثل شانجهاي وجوانجتشو ثروة هائلة، لا تزال مساحات واسعة من غرب الصين غارقة في الفقر. والصين ليست مرشحة لأن تستوليَ على قيادة الاقتصاد العالمي من الولايات المتحدة، أو لأن تصبح قوة عالمية مهيمنة، على الأقل ليس قريبًا. لكن سكان الصين البالغ عددهم ١٫٣ مليار نسمة وثروتها التي تنمو سريعًا يضمنان لها أن تحتل مكانًا واضحًا على المسرح العالمي.

كان صعود الصين الاقتصادي بشكل عام نعمة للاقتصاد العالمي؛ فقد كان التنوع الهائل في السلع المصنعة — كل شيء، من لعب الأطفال إلى السيارات — التي تنتجها مصانعها بغزارة هدية حقيقية للمستهلكين في جميع أنحاء العالم، لا سيما الفقراء الذين صار في متناول أيديهم شراء كثير من هذه المنتجات. تمثل الصين أيضًا منارة للأمل بالنسبة إلى الدول النامية الأفريقية وغيرها ممن تبدو مشكلاتها الاقتصادية في بعض الأحيان مستعصية على الحل. وهي تشكل نموذجًا مثاليًّا يوضح كيف يمكن الاستفادة من الاقتصاد العالمي في النمو الاقتصادي والحد من الفقر، من خلال الجمع بين التصدير والاستراتيجيات المصمَّمة محليًّا لتنويع الاقتصاد ولتحقيق الابتكار المؤسسي.

لكن الصورة ليست كلها جميلة؛ فقد صارت الصين وشركاؤها التجاريون خلال السنوات الأخيرة متورطين في عدد متزايد من النزاعات التجارية فيما بينهم بشأن سلامة المنتجات، وبراءات الاختراع، وانتهاك حقوق النشر، والدعم الحكومي، والإغراق، والتلاعب بالعملة، والقيود المفروضة على الوصول إلى الأسواق على اختلاف أشكالها. وصارت اللائمة تقع في المقام الأول على الواردات الصينية لتبرير انخفاض متوسط الأجور في الولايات المتحدة. حتى إن الفائض التجاري الصيني الضخم دفع اقتصاديين متعقلين، مثل بول كروجمان، للشكوى من أن السياسات «المركنتلية البحتة» للصين تجعل الاقتصاد الأمريكي يخسر أكثر من مليون فرصة عمل.[28] وتواجه الصين لومًا واسع النطاق بسبب ما يتضمنه سعيها للحصول على الموارد الطبيعية من أفريقيا من انتهاكٍ لحقوق الإنسان وخروج على قواعد الحكم الرشيد.

ويتعلق النزاع الذي يشكل أكبر تهديد على المدى القريب بالاختلال التجاري الصيني؛ فقد ارتفع فائض الحساب الجاري للصين (أي إن عائدات التصدير تزيد زيادة كبيرة على الواردات) إلى مستويات كبيرة في السنوات الأخيرة، وبلغ نسبة مذهلة قدرُها ١١٪ من الناتج المحلي الإجمالي قُبيل الأزمة المالية عام ٢٠٠٧ (بعد أن كانت النسبة أقل من أصابع اليد الواحدة قبل عقد واحد). وهذا الاختلال يزيد الطلب العالمي على السلع المنتَجة في الصين على حساب تخفيض هذا الطلب في جميع البلدان الأخرى، وهذا يزيد من صعوبة التعافي الاقتصادي في بقية بلدان العالم، وله آثار سلبية على صحة قطاعات التصنيع في كل البلدان باستثناء الصين. لكن المشكلة ليست اقتصادية فحسب؛ فمن الناحية التاريخية، كانت الاختلالات التجارية الكبيرة تربة خصبة لنمو النزعة الحمائية. فإذا لم يتقلص الفائض التجاري للصين، يرجح أن تلجأ الولايات المتحدة إلى فرض حواجز

تجارية تستهدف الصادرات الصينية، وهو ما سيستفز رد فعل انتقاميًّا من جانب الصين وتكتيكات مماثلة من جانب دول أخرى. وهكذا سيصبح رد الفعل السياسي ضد تجارة الصين وضد العولمة بشكل عام احتمالًا حقيقيًّا.

هل تسبب اعتماد الصين على الصادرات في وضع الاقتصاد العالمي على مسار تصادمي؟ وهل نحن أمام صراع جوهري ولا سبيل للقضاء عليه بين استراتيجية الصين التنموية من جهة، والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في بقية دول العالم من جهة أخرى؟

هذا ليس صحيحًا بالضرورة؛ فالفائض التجاري ليس سوى نتيجة «عرضية» لاستراتيجية النمو في الصين، وهو نتيجة لقواعدنا العالمية الحالية أكثر من كونه نتيجة للمنطق المتأصل في تلك الاستراتيجية. ولكي نعرف سبب هذا، لا بد أن نسترجع بإيجازٍ قصة النمو الصيني. تعتمد الاستراتيجية الصينية على التغيير الهيكلي السريع، الذي تحققه الحكومة من خلال تشجيع التصنيع مع التحديث المستمر للبنية الإنتاجية للبلاد. ومعظم الأنشطة الاقتصادية التي تشجعها الحكومة يمكن الاتجار فيها؛ فهي مصنوعات في معظمها. هذه الاستراتيجية تتوافق — على نحوٍ مثالي — مع حسابات التجارة الخارجية ما دامت زيادة المعروض من المنتجات الإلكترونية والصُّلب والسيارات، وغيرها من السلع المصنَّعة التي تنتجها مصانع الصين؛ يوازيها تزايد في الطلب في الصين أيضًا على مثل هذه السلع إجمالًا، وليس بالضرورة زيادة الطلب على كل منتج من هذه المنتجات.

حتى وقت قريب جدًّا، كان النموذج الصيني يعمل على هذا النحو. ومع أن الحكومة الصينية ظلت تركز تركيزًا شديدًا على تعزيز قطاع التصنيع منذ الثمانينيات، فقد فعلت ذلك من خلال سياسات صناعية — تضمَّنت فرض قيود تجارية، وتقديم حوافز استثمار، ودعم، وتوفير متطلبات التصنيع المحلية — لم تتسبب في حدوث اختلال في الميزان التجاري.

بدأت الأمور تتغير في النصف الثاني من التسعينيات مع بدء استعداد الحكومة للانضمام إلى عضوية منظمة التجارة العالمية. فخفضت التعريفات تخفيضًا حادًّا ورفعت العديد من أشكال الدعم وألغت توفير متطلبات التصنيع المحلي كي تُوافق سياساتها شروط منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك، لم تكن الحكومة الصينية تنوي التخليَ عن استراتيجيتها التنموية. ولكي تعوض ما أجرته من خفض في الحماية وفي الدعم المباشر

الذي كانت تقدمه للتصنيع، سمحت بتقدير قيمة عملتها، الرنمينبي، بأقل من قيمتها على نحوٍ متزايد.[29]

وتخفيض قيمة العملة المحلية يُحدث التأثيرات الاقتصادية نفسها التي تنجم عن تقديم دعم على الصادرات علاوةً، على فرض ضريبة على الواردات في الوقت نفسه؛ فهو يؤدي بالضرورة إلى حدوث فائض تجاري،[30] على عكس السياسة الصناعية التقليدية؛ لذلك تسببت عضوية الصين في منظمة التجارة العالمية في ديسمبر ٢٠٠١ في إحداث أثر جانبي غير مرغوب تمثَّل في حدوث ارتفاع حاد في فائضها التجاري عقب انضمامها مباشرة تقريبًا.

الآن نستطيع أن نفهم أفضل لماذا تقاوم الحكومة الصينية مقاومةً ضاريةً الضغوطَ الخارجية التي تدفعها إلى رفع قيمة الرنمينبي؛ فرفع قيمة الرنمينبي سيساعد على تقليل الاختلالات العالمية، لكنه سيهدد نمو الصين الاقتصادي. وتذهب دراستي أنا للأمر إلى أن نمو الصين قد ينخفض بنسبة ٢٪ أو أكثر إذا سمحت بارتفاع قيمة الرنمينبي بالقدر الذي يزيل الانخفاض المصطنع في قيمته.[31] لكن من شأن مثل هذا الانخفاض الكبير أن يؤديَ بعد ذلك إلى انخفاض النمو إلى ما دون حاجز ٨٪، الذي ترى القيادة الصينية أنه ضروري للاقتصاد من أجل خلق فرص عمل كافية وتلافي الصراعات الاجتماعية. ونظرًا لحجم الصين وأهميتها الجغرافية السياسية؛ ينبغي أن يشكِّل أي شيء يقوض الاستقرار السياسي في الصين مصدرَ قلق كبير بالنسبة إلى بقية بلدان العالم أيضًا.

وخلافًا للصورة التي يرسمها التعقيب النمطي في الصحافة الغربية، هذه ليست مسرحية أخلاقية ساذجة يلعب فيها الصينيون دور «الأشرار». صحيح أن فائض الصين التجاري يهدد الاقتصاد العالمي، لكن هذا ما سيفعله أيضًا التباطؤ الكبير في نموها.

هذه المعضلة صنعتها قواعدنا الحالية. يرى الكثيرون أن قدرة منظمة التجارة العالمية على تقييد استخدام الدعم وغيره من السياسات الصناعية إنجاز كبير بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي. لكنه كان نصرًا باهظ الثمن؛ فقد دفع تقييد السياسات الصناعية الصين إلى اللجوء إلى ما هو — بالنسبة إلى بقية العالم — أكثر سوءًا بكثير؛ خفض قيمة عملتها. ونظرًا لأن الحكومة الصينية كانت مضطرة إلى شراء الدولارات كي تَحُول دون ارتفاع قيمة عملتها، جعلها هذا أيضًا تراكم أكثر من تريليونَي دولار في شكل احتياطيات مخزنة في أذون خزانة أمريكية منخفضة العائد، إلى جانب أصول أخرى ليس للدولة تصوُّر لما ستستخدمها فيه.[32] والمفارقة هنا — وهي ظاهرية أكثر منها حقيقية — هو أن زيادة صرامة القواعد العالمية أدت إلى مشكلات عالمية أسوأ.

والنهج الصحيح هو إتاحة الحرية للصين، بل وجميع الدول الصاعدة، في اتباع ما يخصها من سياسات تنموية. ينبغي تعليق القيود التي تفرضها منظمة التجارة العالمية على الدعم والسياسات الصناعية الأخرى أو تطبيقها على نحوٍ يستثني الدول النامية عمومًا. سيكون من المعقول حينئذٍ أن نتوقع أن تتَّبع الصين وغيرها من الدول الناشئة سياسات، في مجالات العملة والمالية والاقتصاد الكلي، لا تولد اختلالات تجارية كبيرة. وهكذا ستكون معادلة «هذا بذاك» على هذا النحو: يحق لك أن تتبع ما يخصك من استراتيجية تنموية، لكن عليك أيضًا أن تتأكد من أنك لا تسبب آثارًا سلبية كبيرة لبقية العالم في شكل فوائض تجارية. وهذا من شأنه أن يُمكن الصين من استخدام سياسات صناعية ذكية لدعم هدفَي التشغيل والنمو دون أن تخشى عقاب منظمة التجارة العالمية. وسيتيح لها أيضًا أن تسمح بارتفاع قيمة الرنمينبي دون أن تخشى أن يُحدث ذلك آثارًا سلبية على نموها. أو على أقل تقدير، سيزيل المبرر المنطقي الوحيد لرفض الصين تقليص فائضها التجاري.

ومع تحرك الصين نحو تجارة متوازنة، سيتراجع أكبر تهديد مباشر للاقتصاد العالمي. لكن سيظل التأثير الكبير والمتنامي الذي تمارسه الصين في الأسواق العالمية يجعل جزءًا من تجارتها سببًا للمشكلات. فإذا واصلت الصين تحوُّلها الاقتصادي وظلت تكتسب حصة السوق بمنتجات تزداد تطورًا أكثر فأكثر، يمكننا أن نكون على يقين من أن هذه التجارة سوف تجعل دولًا أخرى تشكو باستمرار من تقويض ما يخصها من صفقات توزيع، أو معايير عمل، أو أنظمة بيئية، أو أعراف اجتماعية. صحيح أن هذه الشكاوى تحظى بمصداقية أكبر نظرًا لما تسجله الصين من فائض تجاري ضخم بوجهٍ عام على مستوى العالم، لكنها لن تختفيَ بزوال هذا الفائض؛ ومن ثَمَّ، لا بد أن تجابه الصين والدول المستوردة هذه الأمور بالطريقة الصائبة.

في هذا الكتاب قدمتُ طريقة للتفكير في هذه الصراعات، وللفصل بين الحماية المشروعة و«الحمائية» المقيتة. اقترحت أيضًا استخدام آلية الانسحاب القانوني — اتفاق وقائي موسع إلى جانب تطبيق إجراءات محلية — التي ستكون مناسبة لعلاج الحمائية. ربما تعتقد الصين أن المرونة التي تتيحها هذه الأدوات للدول المستوردة ستؤدي إلى تقلُّص صادراتها بدرجة مفرطة. لكن الحكومة الصينية (وكذلك حكومات غيرها من كبرى الدول الناشئة) عليها أن تدرك حقيقة أساسية بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي؛ أنها إذا كانت، وغيرها من الدول النامية، ترغب في أن يتاح لها حيز الحرية السياسية، فعليها

أن تسمح للدول الغنية بأن يكون لها حيزها أيضًا. فالصين لديها كل الحق في أن تحافظ على خصوصية مؤسساتها وقوانينها، لكن ليس من حقها أن تنتظر أن تغير الدول الأخرى ما يخصها من مخططات اقتصادية واجتماعية تحت التهديد الذي تشكله المنافسة الصينية. علاوةً على أن نظام الصين السياسي غير الديمقراطي يستلزم أن تُواجه تجارتها بتدقيق أكبر بكثير مما تواجهه تجارة بلدان أخرى كالبرازيل وتركيا والهند.

وإذا كانت الآلية الوقائية المقترحة مصممة تصميمًا جيدًا، فلن تتسبب السياسات التي تجيزها الصين في إحداث الكثير من الضرر للتجارة بوجهٍ عام، بل ستكون عواقبها ثمنًا زهيدًا يدفعه المصدرون كي يحافظوا على اقتصاد عالمي مفتوح كليًّا. وسيتعين على الصين أن تتقبل القيود التجارية التي ستواجهها في إطار هذه الآلية، لا باعتبارها أشكالًا للحمائية التي يجب محاربتها بكل ضراوة، بل باعتبارها ممارسات ضرورية للحفاظ على النظام.

في نهاية المطاف، لا بد أن يعمل الاقتصاد العالمي على التوفيق بين الاختلافات الكبيرة بين نظام الصين الثقافي والاجتماعي والسياسي، وبين القيم والمؤسسات الغربية التي ظلت تهيمن عليه إلى الآن. قد يظن الأمريكيون والأوروبيون أن النمو الاقتصادي سيجعل الصين غربية أكثر؛ أعني أنه سيجعلها ليبرالية ورأسمالية وديمقراطية. لكن كما يذكِّرنا الباحث والصحفي البريطاني مارتن جاك؛ ليس هناك ما يدعو إلى الاعتقاد بأن هذا التقارب سيحدث.[33] فالصين لديها آراء ذات خصوصية، ومتجذرة في تاريخها الطويل، بشأن تنظيم الاقتصاد والمجتمع والحكومة وبشأن العلاقات السليمة في هذه المناحي الثلاثة. ومع اكتساب الصين قوة اقتصادية، ستدعو إلى نظام عالمي يعبِّر أكثر عن هذه الآراء.

لن تسهل مجابهة التوترات الناجمة عن ذلك. لكن سيكون من الأسهل بكثير مواجهة هذا التحدي في ظل وجود قواعد عالمية تحترم هذا التنوع وتقلل الحاجة لفرض قيود دولية مقارنةً بالحال في ظل وجود قواعد تعظم الاعتماد على التنسيق وتوحيد المعايير. يجب ألا تضع هذه القواعد قوة واحدة مهيمنة (سواء الولايات المتحدة أو الصين)، وستؤدي هذه القواعد إلى إحداث مزيد من الاستقرار في الاقتصاد العالمي مع التراجع الحتمي لدور الولايات المتحدة.[34] لا بد أن هذا الوضع سوف يناسب الصين أيضًا؛ فالإذلال الذي تجرعته خلال القرن التاسع عشر على يد بريطانيا والقوى الاستعمارية الأخرى جعل القادة الصينيين مؤمنين إيمانًا قويًّا بقيمتَي السيادة الوطنية وعدم التدخل في الشئون الداخلية. وتخفيف السيطرة العالمية سيكون متسقًا مع هاتين القيمتين.

(٥) كلمة أخيرة

إذا قرأت أي كتاب، أو مقال، أو عمود صحفي عن مستقبل العولمة، أو استمعت إلى أي رجل دولة يتحدث عن هذا الموضوع، فستشعر على الفور أنك مسحوق تحت وطأة مشكلات جسيمة. هل سننجح في التحايل على القادة السياسيين للدول الكبرى بحيث نقنعهم ببذل ما يكفي من التعاون الدولي؟ هل سننجح في إقامة كيانات الحوكمة العالمية التي يحتاجها الاقتصاد العالمي؟ كيف يمكن أن نقنع عموم الشعب في الاقتصاد العالمي أن العولمة الاقتصادية في مصلحتهم، وليست قوة لهدم المساواة وانعدام الأمن؟ ماذا سيحدث للاقتصاد العالمي مع تراجع القوة الاقتصادية للولايات المتحدة؟ هل ستصبح الصين هي القوة المهيمنة العالمية الجديدة؟ وإذا كان الأمر كذلك، فكيف سيكون شكل تحوُّل النظام الدولي الناجم عن ذلك؟

هذه الأسئلة كفيلة بأن تصيب المرء بصداع. لكنها نابعة من افتراضات خاطئة: أن العولمة المفرطة مرغوبة (أو حتمية ولا يمكن تلافيها) وأن إعادة تمكين الدول القومية سيطلق العنان لقوًى ستُلحق ضررًا جسيمًا بالاقتصاد العالمي. إن هذه الأسئلة تصعِّب مهمتنا بلا داعٍ.

يمكننا — بل وينبغي لنا — أن نتحدث بطريقة مختلفة عن العولمة. فبدلًا من أن ننظر إليها على أنها نظام يتطلب مجموعة واحدة من المؤسسات والقوانين أو قوة اقتصادية عظمى واحدة، ينبغي لنا أن نتقبل كونها مكونة من مجموعة من الدول المتنوعة تُنظم تفاعلاتها طبقة رقيقة من قواعد المرور البسيطة والشفافة والمنطقية. هذه الرؤية لن تؤديَ بنا إلى عالم «منبسط»، اقتصاد عالمي يخلو من الحدود. وما من شيء يمكن أن يؤديَ إلى ذلك. لكن ما ستفعله هذه الرؤية هو أنها ستمهد لاقتصاد عالمي صحي ومستدام، يتيح للديمقراطيات المجال كي تحدد مستقبلها بنفسها.

خاتمة

قصة ما قبل النوم للكبار

يُحكى أنه كانت هناك قرية صيد صغيرة تقع على ساحل بحيرة. كان سكانها القرويون فقراء، يعيشون على الأسماك التي يصطادونها ويكتسون بالملابس التي يحيكونها. لم يكونوا على اتصال بالقرى الأخرى الداخلية، التي كانت تبعد عن قريتهم أميالًا ولا يمكن الوصول إليها إلا عقب أيام من السفر عبر غابة كثيفة. ثم حدث أن شهدت حياة القرويين تدهورًا عندما انخفض مخزون الأسماك في البحيرة؛ فواجهوا ذلك بأن صاروا يصطادون بجد أكثر، لكنهم علقوا في حلقة مفرغة؛ فكلما شحت الأسماك، ازدادت الساعات التي يقضيها كل صياد في البحيرة؛ مما أدَّى إلى استنزاف المخزون السمكي بمعدل أسرع.

ذهب القرويون إلى حكيم القرية طلبًا للمساعدة، فهز كتفيه وقال: «ما فائدة مجلس شيوخنا إذنْ؟ إنهم يجلسون طوال اليوم ولا يفعلون شيئًا عدا الثرثرة في القيل والقال. ينبغي لهم أن يحلوا هذه المشكلة.» تساءل القرويون: «كيف ذلك؟» أجابهم قائلًا: «بسيطة، ينبغي أن يكوِّن المجلس جمعية تعاونية من الصيادين تقرر حصة الأسماك الشهرية التي يحق لكل رجل أن يصطادها؛ وهكذا سيتجدد المخزون السمكي ولن نواجه هذه المشكلة في المستقبل.»

أخذ مجلس الشيوخ بمشورة حكيم القرية. كان القرويون يشعرون بالاستياء لأن الشيوخ باتوا يُملُون عليهم كيفية إدارة أعمالهم، لكنهم تفهَّموا الحاجة إلى هذه القيود. وفي وقتٍ قصير للغاية، عادت البحيرة تعج بالأسماك.

عاد القرويون إلى حكيم القرية، وانحنَوْا أمامه وشكروه على حكمته. وبينما كانوا يغادرون، قال الحكيم: «أراكم مهتمين بمشورتي، هل تحبون أن أشير عليكم بفكرة أخرى؟» فصاح القرويون في انسجام: «بالطبع.» قال الحكيم: «حسنًا، أليس من الجنون أنكم مضطرون جميعًا إلى قضاء كل هذا الوقت في حياكة ملابسكم بينما تستطيعون شراء ملابس أفضل وأرخص منها بكثير من القرى الواقعة على الجانب الآخر من الغابة؟ أعرف أن الوصول إليها ليس بالأمر السهل، لكنكم لن تُضطروا إلى قطع هذه الرحلة سوى مرة أو مرتين في السنة.»

تساءل القرويون: «لكن، ما الذي يمكننا أن نبيعه لهذه القرى في المقابل؟» قال الحكيم: «سمعت أن سكان القرى الداخلية يحبون السمك المجفف.»

فعل أهل القرية ما أشار به الحكيم؛ جففوا بعض الأسماك وبدءوا تجارة مع القرى الواقعة على الجانب الآخر من الغابة. صار الصيادون أغنياء لأنهم باعوا الأسماك بأسعار مرتفعة وفي الوقت نفسه انخفضت أسعار الملابس في القرية انخفاضًا حادًّا. لم يكن جميع أهل القرية سعداء؛ فقد واجه أولئك الذين لم يكن لديهم قارب ويكسبون قوت يومهم من حياكة الملابس معاناة شديدة. وصار عليهم أن يواجهوا منافسة الملابس الأرخص والأجود التي تُجلب من القرى الأخرى، وتعذَّر حصولهم على أسماك بسعر رخيص. فطلبوا مشورة الحكيم وسألوه عما ينبغي لهم فعله.

قال الحكيم: «حسنًا، هذه مشكلة أخرى يتعين على مجلس الشيوخ أن يحلها.» وأردف الحكيم: «ألا تعلمون أن على كل أسرة تقديم تبرع محدد خلال عيدنا الشهري؟» أجابوا: «بلى.» فرد قائلًا: «حسنًا، بما أن الصيادين صاروا الآن أكثر ثراءً، فينبغي لهم أن يقدموا تبرعًا أكبر، أما أنتم فينبغي أن يقل تبرعكم.»

رأى مجلس الشيوخ أن هذا تحقيق للإنصاف، وطلبوا من الصيادين زيادة تبرعهم الشهري. بطبيعة الحال أثار ذلك ضيق الصيادين، لكنهم رأَوْا أنه من المعقول الالتزام بما طلبه المجلس تجنبًا لحدوث شقاق في القرية. وسرعان ما سعد بقية سكان القرية أيضًا.

في تلك الأثناء، اقترح الحكيم فكرة أخرى، قال: «تخيلوا كم ستثري قريتنا إذا لم يُضطر التجار إلى قضاء أيام في السفر عبر الغابة الكثيفة! هل لكم أن تتخيلوا كمَّ الثراء الذي سيحل علينا؟! سنستطيع زيادة تجارتنا إذا أنشأنا طريقًا ممهدًا عبر الغابة.» سأله أهل القرية: «لكن كيف سنفعل ذلك؟» أجاب الحكيم: «بسيطة، ينبغي لمجلس الشيوخ أن ينظم كتائب عمل تشق طريقًا عبر الغابة وتمهده.»

وفي غضون وقت قصير، صارت القرية متصلة بالقرى الأخرى بطريق معبَّد؛ مما قلل مدة السفر وتكاليفه؛ فتوسع نطاق التجارة وازداد الصيادون ثراءً، لكنهم لم يتقاعسوا عن التبرع بجزء من ثرواتهم لأهل القرية الآخرين عند حلول العيد. لكن بمرور الوقت تبدلت الأحوال؛ فقد سهَّل الطريق لسكان القرى الأخرى على الجانب الآخر من الغابة الوصول إلى البحيرة وأتاح لهم أن يصطادوا بأنفسهم، وسرعان ما توافدت الحشود التي تبغي الصيد. ولما لم يكن مجلس الشيوخ ولا جمعية الصيادين قادرين على إنفاذ قوانين الصيد على الصيادين الوافدين، عاد المخزون السمكي يُستنزف سريعًا.

أدَّى التنافس الجديد أيضًا إلى انخفاض أرباح الصيادين المحليين؛ فبدءوا يَشْكون من ضرائب العيد الباهظة للغاية، وتساءلوا في يأس: «كيف يمكننا أن نتمكن من منافسة الغرباء الذين لا يخضعون لضرائب مماثلة؟» ووصل الأمر إلى اعتياد بعض الصيادين المحليين التغيب عن القرية في أيام العيد — لا سيما وقد سهَّل الطريق الذهاب والإياب — وتهرَّبوا من التزاماتهم كلها. أدَّى هذا إلى إثارة حفيظة بقية أهل القرية.

حينئذٍ آن الأوان للذهاب مجددًا لزيارة الحكيم. عقدت القرية اجتماعًا طويلًا وصاخبًا جادل فيه كل جانب جدالًا حماسيًّا دفاعًا عن قضيته. وأجمع الكل على أن الوضع غير قابل للاستمرار، لكن تباينت الحلول المقترحة. أراد الصيادون تغيير القوانين بحيث تقل تبرعاتهم في الأعياد الشهرية. وأراد البعض الآخر وقف تجارة الأسماك مع الغرباء. بل وطالب غيرهم بقطع الطريق بالصخور كي لا يتمكن أحد من دخول القرية أو الخروج منها.

استمع الحكيم إلى هذه الآراء، وقال بعد تفكير مَلي: «يجب أن تكونوا متعقلين وتفكروا في حلول وسط.» ثم أردف قائلًا: «إليكم اقتراحي: ينبغي لمجلس الشيوخ أن يقيم كشك تحصيل رسوم عند بوابة الطريق، بحيث يدفع كل خارج وداخل رسومًا محددة.» اعترض الصيادون قائلين: «لكن هذا سيزيد تكلفة تجارتنا.» فرد الحكيم: «نعم، بلا شك» واستطرد قائلًا: «لكنه سيقلل أيضًا الإفراط في الصيد وسيعوض الخسارة التي فقدناها من تبرعات الأعياد.» ثم استطرد وهو يتجه برأسه ناحية القرويين الذين أرادوا قطع الطريق: «ولن يوقف التجارة تمامًا.»

أجمع أهل القرية على أن هذا حل معقول، وخرجوا من الاجتماع يحدوهم الرضا، وعاد الوئام إلى القرية.

وعاش الجميع سعداء إلى الأبد.

ملاحظات

مقدمة

(1) This article was eventually published in 2009. See Dani Rodrik and Arvind Subramanian, “Why Did Financial Globalization Disappoint?” *IMF Staff Papers,* vol. 56, no. 1 (March 2009), pp. 112–38.

الفصل الأول: عن الأسواق والدول

(1) For the early history of what became known as the Hudson’s Bay Company, see Beckles Willson, *The Great Company* (Toronto: Copp, Clark Company, 1899).

(2) The Garraway’s coffeehouse was itself the product of globalization, of course, coffee having made its way from the Near East to Europe during the sixteenth century. Coffeehouses spread like mushrooms in England during the second half of the seventeenth century and became popular gathering places for social and business purposes. See Deborah

Hale, "The London Coffee House: A Social Institution" (April 2003), available online at http://www.rakehell.com/article.php?id=206. A fictionalized but highly informative account of the coffee trade during the seventeenth century, centered on Amsterdam, is provided in David Liss, *The Coffee Trader* (New York: Random House, 2003).

(3) The online Canadian Encyclopedia is a good source on the voyage of the *Nonsuch* and other information related to Hudson's Bay Company. See http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=ArchivedFeatures&Params=A256.

(4) The full text of the charter is available at http://www.solon.org/Constitutions/Canada/English/PreConfederation/hbc_charter_1670.html.

(5) Peter C. Newman, *Empire of the Bay: An Illustrated History of the Hudsons Bay Company* (New York: Viking/Madison Press, 1989), p. 39.

(6) Converted to 2009 U.S. dollars with help from Lawrence H. Officer, "Five Ways to Compute the Relative Value of a UK Pound Amount, 1830 to Present," MeasuringWorth, 2008. http://www.measuringworth.com/ukcompare/.

(7) One percent versus 0.4 percent per annum, respectively. See Kevin H. O'Rourke and Jeffrey G. Williamson, "After Columbus: Explaining Europe's Overseas Trade Boom, 1500–1800," *Journal of Economic History,* vol. 62, no. 2 (June 2002), pp. 417–55.

(8) Following Zeng He's famous voyages to East Africa in the early fifteenth century, the Chinese emperors inexplicably banned such intercontinental expeditions.

(9) Ronald Findlay and Kevin H. O'Rourke, *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium* (Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2007), p. 146.

(10) This summary of their argument is taken from Eric Williams, *From Columbus to Castro: The History of the Caribbean 1492–1969* (New York: Random House, 1984), pp. 138–39.

(11) George Bryce, *The Remarkable History of the Hudson's Bay Company,* 3rd ed. (London: Sampson Low, Marston & Co., 1910), pp. 22–23.

(12) Quoted in Newman, *Empire of the Bay,* p. 165.

(13) The actual quote is: "This division of labour, from which so many advantages are derived, is not originally the effect of any human wisdom, which foresees and intends that general opulence to which it gives occasion. It is the necessary, though very slow and gradual consequence of a certain propensity in human nature which has in view no such extensive utility; the propensity to truck, barter, and exchange one thing for another"—Adam Smith, *An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), Bk. I, chap. 2.

(14) See David R. Cameron, "The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis," *American Political Science Review,* vol. 72, no. 4 (December 1978), pp. 1243—61.

(15) Vito Tanzi and Ludger Schuknecht, *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), chap. 1.

(16) Dani Rodrik, "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?" *Journal of Political Economy,* vol. 106, no. 5 (October 1998), pp. 997—1032. For an update on these findings, see Giuseppe Bertola and Anna Lo Prete, "Openness, Financial Markets, and Policies: Cross-Country and Dynamic Patterns," Unpublished paper, University of Torino, November 2008.

(17) Jeffrey Immelt, "A Consistent Policy on Cleaner Energy," *Financial Times,* June 29, 2005, quoted in Daniel W. Drezner, *All Politics Is*

Global: Explaining International Regulatory Regimes (Princeton: Princeton University Press, 2007), p. 44.

(18) Some idea about the terms of trade offered to the Indians can be obtained by noting that in one year (1676) the value of merchandise exported from England by the Hudson's Bay Company was a mere £650 compared to £19,000 for the value of the furs imported—Willson, *The Great Company,* p. 215. Even with transport and other costs, this enabled a hefty profit for the company.

الفصل الثاني: صعود أول عولمة كبرى وانهيارها

(1) See Kevin H. O'Rourke and Jeffrey G. Williamson, "Once More: Wlien Did Globalisation Begin?" *European Review of Economic History,* 8 (2004), pp. 109–17, for estimates of the growth rate of world trade during different historical eras.

(2) John Morley, *The Life of Richard Cobden* (London: T. Fisher Unwin, 1905), p. 711. Quoted in the Wikipedia entry http://en.wikipedia.org/wiki/Cobden-Chevalier_Treaty.

(3) The indispensable source on nineteenth-century tariff history is Paul Bairoch, "European Trade Policy, 1815–1914," in Peter Mathias and Sydney Pollard, eds., *The Cambridge Economic History of Europe,* Vol. 8: *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989), pp. 11–161.

(4) Ibid., p. 138.

(5) Southern interests had managed to insert a clause in the U.S. Constitution that prohibits the taxation of exports. They had failed to anticipate the "Lerner theorem," posited by the late economist Abba Lerner, which states that import tariffs are identical to export taxes with respect to their economic consequences.

(6) Robert O. Keohane, “Associative American Development, 1776–1861: Economic Development and Political Disintegration,” in John G. Ruggie, ed., *The Antinomies of Interdependence* (New York: Columbia University Press, 1983), p. 48.

(7) One relevant comparison is provided by the experience of Latin America, whose economies remained dependent on large-scale plantation agriculture and authoritarian control mechanisms over the local population. As Engerman and Sokoloff have convincingly argued, this goes far to explain why these economies never developed high-quality representative institutions and good systems of governance. The same point was also made earlier by Barrington Moore, Jr., who speculated that a Southern victory in the Civil War would have left the country “in the position of some modernizing countries today, with a latifundia economy, a dominant antidemocratic aristocracy, and a weak and dependent commercial and industrial class unable and unwilling to push forward toward political democracy.” See Stanley L. Engerman and Kenneth L. Sokoloff, “Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States,” in Stephen Huber, ed., *How Latin America Fell Behind* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1997); Barrington Moore, Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World* (Boston: Beacon Press, 1966), p. 153, quoted in Keohane, “Associative American Development,” p. 73.

(8) See Bairoch, “European Trade Policy,” who provides a range of estimates.

(9) Ibid., pp. 88–90.

(10) And even then, as John Nye reminds us, British enthusiasm for free trade did not extend to a few non-manufactures such as

wine, on which tariffs remained high—John V. C. Nye, "The Myth of Free-Trade Britain," March 3, 2003, available at http://www.econlib.org/library/Columns/y2003/Nyefreetrade.html.

(11) Cited in Bairoch, "European Trade Policy," p. 84.

(12) This is a mercantilist fallacy that free traders, strangely enough, will often hijack whenever it suits their purpose. For example, Samuel Brittan cites approvingly the first part of the Gladstone quote in his critique of contemporary "fair traders," excluding the mercantilist justification—Brittan, "Free Trade versus 'Fair Trade'," Remarks at Foreign Policy Centre meeting with Hilary Benn, January 10, 2005, available online at http://www.samuelbrittan.co.uk/spee39_p.html. A particularly jarring instance was the argument used by some of the proponents of NAFTA that it would increase U.S. employment because of its positive effects on the U.S. trade balance with Mexico. See Gary Clyde Hufbauer and Jeffrey J. Schott, *NAFTA: An Assessment,* rev. ed., Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, October 1993.

(13) Niall Ferguson, *Empire: The Rise and Demise of the British World Order and the Lessons for Global Power* (New York: Basic Books, 2003), p. xxi.

(14) Kris James Mitchener and Marc Weidenmier, "Trade and Empire," Working Paper 13765, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, January 2008, p. 2. These authors do not find any statistically significant difference between the British and other empires with respect to their trade-promoting effects.

(15) John Gallagher and Ronald Robinson, "The Imperialism of Free Trade," *Economic History Review,* new series, vol. 6, no. 1 (1953), pp. 1–15: "in any particular region, if economic opportunity seems large but political security small, then full absorption into the extending economy

tends to be frustrated until power is exerted upon the state in question. Conversely, in proportion as satisfactory political frameworks are brought into being in this way, the frequency of imperialist intervention lessens and imperialist control is correspondingly relaxed" (p. 6).

(16) One troy ounce equals 480 grains of gold, so one grain is equivalent to 0.0021 ounces.

(17) See Barry Eichengreen, *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System,* 2nd ed. (Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2008), p. 29.

(18) The relationship among the key central bankers of the interwar period is the subject of Liaquat Ahamed's *Lords of Finance: The Bankers Who Broke the World* (New York: Penguin, 2009).

(19) Eichengreen, *Globalizing Capital,* chap. 2.

(20) John Maynard Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (London: Macmillan, 1919), p. 11.

(21) The speech ends as follows: "Having behind us the producing masses of this nation and the world, supported by the commercial interests, the laboring interests and the toilers everywhere, we will answer their demand for a Gold Standard by saying to them: You shall not press down upon the brow of labor this crown of thorns, you shall not crucify mankind upon a cross of gold." The "them" in question are the bankers and other northeastern interests. See http://en.wikipedia.org/wiki/Cross_of_gold_speech.

(22) The efficacy of reputation in sustaining international lending continues to be debated about economists and political scientists. For a recent evaluation, which suggests reputation can be quite effective, see Michael Tomz, *Reputation and International Cooperation: Sovereign Debt across Three Centuries* (Princeton: Princeton University Press, 2007).

(23) Quoted in Gallagher and Robinson, “The Imperialism of Free Trade,” pp. 4–5.

(24) David J. Mentiply, “The British Invasion of Egypt, 1882,” March 23, 2009, available online at http://www.e-ir.info/?p=615.

(25) Kris James Mitchener and Marc Weidenmier, “Empire, Public Goods, and the Roosevelt Corollary,” *Journal of Economic History,* vol. 65, no. 3 (September 2,005), pp. 658—92.

(26) Quoted in Ahamed, *Lords of Finance,* p. 231.

(27) Ibid., p. 220. My account of the interwar period relies heavily on Ahamed’s fascinating book.

(28) Laura Beers, “Education or Manipulation? Labour, Democracy, and the Popular Press in Interwar Britain,” *Journal of British Studies,* 48 (January 2009), p. 129.

(29) Ibid.

(30) Findlay and O’Rourke, *Power and Plenty,* p. 451.

(31) The classic study of this experience is Albert O. Hirschman’s *National Power and the Structure of Foreign Trade* (Berkeley: University of California Press, 1980, first published 1945).

(32) Findlay and O’Rourke, *Power and Plenty,* Table 8.3. As these authors note (p. 467) there is evidence that countries in the periphery that resorted to protection recovered sooner from (or were less affected by) the Great Depression.

(33) See Barry Eichengreen and Doug Irwin, “The Protectionist Temptation: Lessons from the Great Depression for Today,” VoxEU.org, March 17, 2009, http://voxeu.org/index.php?q=node/3280.

(34) Jeffry Frieden, “Will Global Capitalism Fall Again?” Presentation for Bruegel’s Essay and Lecture Series. Brussels, June 2006, available online at www.people.fas.harvard.edu/~jfrieden/Selected%20Articles/Misc_Works/GIobalCapFallAgainWebversion.pdf.

الفصل الثالث: لماذا لا يفهم الجميع أسباب تأييد التجارة الحرة؟

(1) See the discussion in Andrea Maneschi, “The Tercentenary of Henry Martyn’s *Considerations Upon the East-lndia Trade,” Journal of the History of Economic Thought,* vol. 24, no. 2 (2002), pp. 233–49. An excellent history of the evolution of free trade doctrine can be found in Douglas A. Irwin, *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade* (Princeton: Princeton University Press, 1996).

(2) P. J. Thomas, *Mercantilism and the East India Trade* (London: P. S. King & Son, 1926), Appendix B.

(3) Henry Martyn, *Considerations Upon the East-lndia Trade* (1701), p. 32, reprinted in John R. McCulloch, ed., *Early English Tracts on Commerce* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954), pp. 541–95.

(4) Paul A. Samuelson, “The Way of an Economist,” in P. A. Samuelson, ed., *International Economic Relations: Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association* (London: Macmillan, 1969), pp. 1–11, quoted at http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/cadv_e.htm. The mathematician in question was Stanislaw Ulam.

(5) Frank W. Taussig, “Abraham Lincoln on the Tariff: A Myth,” *Quarterly Journal of Economics,* vol. 28, no. 4 (August 1914), pp. 814–20.

(6) World Values Survey online database (http://www.worldvaluessurvey.org/).

(7) This can be seen in the cross-tabs that World Values Survey makes available online—ibid.

(8) Anna Maria Mayda and Dani Rodrik, “Why Are Some Individuals (and Countries) More Protectionist Than Others?” *European Economic Review,* 49 (August 2005), pp. 1393–1430.

(9) So Adam Smith was not correct when he famously wrote, in defense of free trade, that “What is prudence in the conduct of every private

family, can scarce be folly in that of a great kingdom"—Smith, *The Wealth of Nations,* Bk. IV, chap. 2.

(10) Regulatory decisions on new technologies can have large economic impacts on particular groups, just like trade policies. In October 2009, for example, when the Food and Drug Administration issued a negative judgment on a drug meant to treat osteoporosis in postmenopause women, the stock of the company that makes the drug fell by more than 2 percent. See Andrew Pollack, "F.D.A. Says No, for Now, to an Amgen Bone Drug," *New York Times,* October 19, 2009; http://www.nytimes.com/2009/10/20/business/20amgen.html?_r=l&ref=business.

(11) Lori G. Kletzer, "Job Displacement," *Journal of Economic Perspectives,* vol. 12, no. 1 (Winter 1998), pp. 115–36.

(12) Wolfgang F. Stolper and Paul A. Samuelson, "Protection and Real Wages," *Review of Economic Studies,* 9 (1941), pp. 58–73. The theorem has a number of assumptions, some of which are more restrictive than others, but its central intuition is quite robust.

(13) Another common mistake is to presume that even if some people lose from trade, most people must gain. See Robert Driskill, "Deconstructing the Argument for Free Trade," Unpublished paper, February 2007, who interestingly uses as an illustration a *New York Times* profile which ascribes (wrongly) that view to me!

(14) The models that do not generate distributional conflict tend to rely on rather special assumptions. For example, it is possible for trade based on scale economies to generate all-around gains, but this obtains only if the trading countries are sufficiently similar in factor endowments and technological capabilities. This scenario may apply to two rich countries, but it would not apply to trade between advanced and developing countries. Similarly, it is possible for trade not to generate distributional

conflict when the goods being imported are "non-competing"—that is, there is no domestic production that is displaced. But a common reason why domestic production has disappeared is that import competition has driven it out of existence in an earlier period.

(15) Dani Rodrik, "The Rush to Free Trade in the Developing World: Why So Late? Why Now? Will It Last?" in S. Haggard and S. Webb, eds., *Voting for Reform: Democracy, Political Liberalization, and Economic Adjustment* (New York: Oxford University Press, 1994).

(16) As is shown in Rodrik, ibid., we need two other pieces of information besides tariffs to compute this ratio: the import demand elasticity and the share of imports in GDP. For the purposes of this exercise, I have assumed (generously) values of −2 and 0.2, respectively, for these two parameters.

(17) Technically, the reason for this is that the efficiency loss from tariffs rises with the square of the tariff, while the distributive effects are linear.

(18) See Antoine Bouët, "The Expected Benefits from Trade Liberalization: Opening the Black Box of Global Trade Modeling," *Food Policy Review,* no. 8, International Food Policy Research Institute, Washington, DC, 2008 (http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/pv08.pdf). This study estimates that the U.S. economy would reap a total gain of 0.1 percent of GDP by 2015 as a consequence of a complete move to free trade in the world, with the bulk of the benefits coming from other nations' liberalization rather than the United States' own move to free trade.

(19) For example, the article I mentioned in a previous chapter on the complementarity between states and markets ("Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?") was published in the flagship

journal of the Economics Department at the University of Chicago—the seat of free market orthodoxy if there ever was one. Similarly, a paper I wrote calling into question the widely held view that freer trade has promoted growth around the world was published in a publication of the National Bureau of Economic Research, the premier network for applied economists—Francisco Rodriguez and Dani Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence" in Ben Bernanke and Kenneth S. Rogoff, eds., *Macroeconomics Annual 2000* (Cambridge, MA: MIT Press for NBER, 2001).

(20) Driskill, "Deconstructing the Argument for Free Trade," p. 6.

(21) Ibid., p. 2.

الفصل الرابع: بريتون وودز والجات ومنظمة التجارة العالمية

(1) John Maynard Keynes, "National Self-Sufficiency," *The Yale Review,* vol. 22, no. 4 (June 1933), pp. 755–69. This is the article in which the following famous quote appears: "I sympathize, therefore, with those who would minimize, rather than with those who would maximize, economic entanglement among nations. Ideas, knowledge, science, hospitality, travel—these are the things which should of their nature be international. But let goods be homespun whenever it is reasonably and conveniently possible, and, above all, let finance be primarily national."

(2) Raymond Mikesell, *The Bretton Woods Debates: A Memoir* (Princeton: Princeton Dept. of Economics, International Finance Section, Essays in International Finance, no. 192, 1994).

(3) John Ruggie has called this the "embedded liberalism" compromise. See John G. Ruggie, "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order," *International Organization,* vol. 36, no. 2 (Spring 1982), pp. 379–415. I will return to Ruggie's ideas below.

(4) John G. Ruggie, "Multilateralism: The Anatomy of an Institution," *International Organization,* vol. 46, no. 3 (1992), pp. 561–98.

(5) These rounds of negotiations were initially small affairs, taking less than a year to complete. The Uruguay Round, which was the round that created the WTO, took eight years to complete. See http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm.

(6) Indeed, quantitative studies have a hard time explaining the post-war expansion of trade, without placing a lot of emphasis on economic growth itself. The declines in tariffs and transport costs clearly do not go far enough on their own. See Andrew K. Rose, "Why Has Trade Grown Faster Than Income?" Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers no. 390, November 1990.

(7) Ruggie, "International Regimes," p. 393.

(8) Peter A. Hall and David W. Soskice, eds., *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Capitalism* Oxford and New York: Oxford University Press, 2001).

(9) Thomas L. Friedman's *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization* (NewYork: Farrar, Straus & Giroux, 1999), captures the ethos of this era extremely well.

(10) Susan Esserman and Robert Howse, "The WTO on Trial," *Foreign Affairs,* vol. 82, no. 1 (January–February 2003), pp. 130–31.

(11) The story of the U.S.-Europe dispute over trade in hormone-treated beef is told in Charan Devereux, Robert Z. Lawrence, and Michael D. Watkins, *Case Studies in U.S. Trade Negotiations,* Vol. 2: *Resolving Disputes* (Washington, DC: Institute for International Economics), chap. 1.

(12) Mike Moore, *A World Without Walls: Freedom, Development, Free Trade and Global Governance* (New York: Cambridge University Press, 2003), p. 114. See also my review of this book—Dani Rodrik, "Free Trade

Optimism: Lessons from the Battle in Seattle," *Foreign Affairs,* vol. 82. no. 3 (May-June 2003), pp. 135–40.

(13) Recent estimates suggest that removing all government barriers to trade would yield global "welfare" gains of the order of a mere 0.3 percent of world GDP, an effect that would be barely noticeable in practice. See Bouët, "The Expected Benefits from Trade Liberalization."

(14) The travails of the Doha Development Round are chronicled in Paul Blustein, *Misadventures of the Most Favored Nations* (New York: Public Affairs, 2009).

(15) Robert Z. Lawrence, *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration* (Washington, DC: Brookings Institution, 1996).

(16) "Krugman's Conundrum—Economics Focus," *The Economist,* April 19, 2008, p. xx. The Krugman study is Paul Krugman, "Trade and Wages, Reconsidered," *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2008), pp. 103–37.

(17) I had taken a different position in this debate, arguing that there were many channels through which globalization could imperil the incomes and economic security of the low-paid. See Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1997). The empirical studies available at the time had looked at only a few of those channels and therefore had been too quick to dismiss popular concern about trade. The tendency of economists at the time was to dismiss these arguments. Even worse, books like mine could be dangerous because they would end up providing "ammunition to the barbarians," as Krugman himself warned me in a personal communication before my book was published.

(18) Wage inequality has stopped growing in the lower half of the distribution, while it keeps increasing in the top half. The gap in wages

between production and non-production (e.g., managerial and supervisory) workers has come down since 2000.

(19) Christian Broda and John Romalis, "Inequality and Prices: Does China Benefit the Poor in America?" University of Chicago Graduate School of Business, March 2008.

(20) See the discussion by Douglas Irwin, Larry Katz, and Robert Lawrence that follows Paul Krugman's essay in the *Brookings Papers on Economic Activity* (Spring 2008), pp. 138–54.

(21) As measured by the import-penetration ratio.

(22) The source for this information is Avraham Ebenstein, Ann Harrison, Margaret McMillan, and Shannon Phillips, "Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers Using the Current Population Surveys," National Bureau of Economic Research, Working Paper 15107, Cambridge, MA, June 2009.

(23) Lawrence Summers, "America Needs to Make a New Case for Trade," *Financial Times,* April 27, 2008 (http://www.ft.com/cms/s/0/0c185e3a-1478-11dd-a741-0000779fd2ac.html); and Summers, "A Strategy to Promote Healthy Globalization," *Financial Times,* May 4, 2008 (http://www.ft.com/cms/s/0/999160e6-1a03-11dd-ba02-0000779fd2ac.html?nclick_check=1).

(24) Summers, "America Needs to Make a New Case."

(25) Alan Blinder, "Offshoring: The Next Industrial Revolution," *Foreign Affairs,* vol. 85, no. 2 (March-April 2006), pp. 113–28.

(26) Ibid., p. 119.

(27) Jagdish Bhagwati, "Does the U.S. Need a New Trade Policy?" *Journal of Policy Modeling,* 31 (July-August 2009), pp. 509–14.

(28) There is a simple explanation for why compensation ex post is never quite credible ex ante. Before a trade agreement is passed, export

interests want to minimize opposition from labor and other groups worried about adverse effects, and hence will promise programs such as adjustment assistance to blunt the opposition. But once the agreement is passed, the winners have much less incentive to keep the losers happy. So the promised adjustment assistance will become underfunded and ineffective over time. The history of U.S. trade adjustment assistance has followed this logic, which is why labor unions are rarely mollified these days by promises of expanded adjustment assistance.

الفصل الخامس: حماقات العولمة المالية

(1) I served for several years as research coordinator for the Group of Twenty-Four, a developing country caucus group within the IMF. The group's plenary gathering during the IMF annual meetings was emblematic of the treatment ministers from developing nations, save for a few among them, typically received. The World Bank president and the IMF managing director would stroll in at the beginning of the meeting, shake a few hands, read their prepared remarks, and then promptly depart. Their seats would then be filled by Bank and Fund officials several grades their junior, charged with the task of listening to (suffering through?) the presentations by the developing nations themselves.

(2) Quoted in Rawi Abdelal, *Capital Rules: The Construction of Global Finance* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2007), p. 156. Abdelal provides an excellent account of the 1997 meetings and the run-up to them.

(3) Communiqué of the Interim Committee of the Board of Governors of the IMF, IMF Press Release #97–44, September 21, 1997 (http://www.imf.org/external/np/sec/pr/1997/pr9744.htm).

(4) Stanley Fischer, "Capital Account Liberalization and the Role of the IMF," Presentation at the Seminar on Asia and the IMF, Hong Kong, September 19, 1997 (http://www.iie.com/fischer/pdf/Fischerl44.pdf).

(5) Stanley Fischer, "Globalization and Its Challenges," *American Economic Review,* vol. 93, no. 2 (May 2003), p. 14. As we shall see when we turn to trade and growth, the evidence on trade liberalization that Fischer refers to was itself quite problematic.

(6) See Rudiger Dornbusch, "It's Time for a Financial Transactions Tax," *International Economy* (August-September 1996), and Dornbusch, "Capital Controls: An Idea Whose Time Is Past," in Stanley Fischer, et al., *Should the IMF Pursue Capital-Account Convertibility?* Essays in International Finance, no. 207, Princeton University, May 1998. My own views at the time are evident in the title of an article included in the same collection as the second Dornbusch piece. See Rodrik, "Who Needs Capital-Account Convertibility?" in Fischer et al., *Should the IMF Pursue Capital-Account Convertibility?*

(7) Rodrik, "Who Needs Capital-Account Convertibility?" p. 55.

(8) In an article with the headline "ASEAN's Sound Fundamentals Bode Well for Sustained Growth" in International Monetary Fund, *IMF Survey,* November 25, 1996. Quoted in Jonathan Kirshner, "Keynes, Capital Mobility and the Crisis of Embedded Liberalism," *Review of International Political Economy,* vol. 6, no. 3 (Autumn 1999), pp. 313—37.

(9) Dani Rodrik, "Governing the World Economy: Does One Architectural Style Fit All?" in Susan Collins and Robert Lawrence, eds., *Brookings Trade Forum: 1999* (Washington, DC: Brookings Institution, 2000).

(10) For an elaboration of the Sachs argument, see Steven Radelet and Jeffrey Sachs, "The Onset of the East Asian Financial Crisis." in Paul Krugman, ed., *Currency Crises,* (Chicago: University of Chicago Press for

the NBER, 2000). The story of the Asian financial crisis and the debates around it is well told in Paul Blustein, *The Chastening: Inside the Crisis That Rocked the Global System and Humbled the IMF* (New York: Public Affairs, 2001).

(11) Arthur I. Bloomfield, "Postwar Control of International Capital Movements," *American Economic Review,* vol. 36, no. 2, Papers and Proceedings of the Fifty-eighth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1946), p. 687.

(12) John Maynard Keynes, "Activities 1941–1946: Shaping the Post-war World, Bretton Woods and Reparations," in D. Moggridge, ed., *The Collected Writings of John Maynard Keynes,* Vol. 26 (Cambridge: Cambridge University Press, 1980), p. 17.

(13) Abdelal, *Capital Rules,* p. 48.

(14) See Eichengreen, *Globalizing Capital,* p. 119, and the studies cited therein.

(15) Barry Eichengreen, "From Benign Neglect to Malignant Preoccupation: U.S. Balance-of-Payments Policy in the 1960s," National Bureau of Economic Research, Working Paper 7630, March 2000.

(16) Jeffry Frieden provides a nice account. See Jeffry A. Frieden, *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century* (New York: W. W. Norton, 2006), chap. 15.

(17) This could be done, for example, by manipulating the timing of payments for (ostensibly) trade transactions.

(18) See Eric Helleiner, "Explaining the Globalization of Financial Markets: Bringing States Back," *Review of International Political Economy,* vol. 2, no. 2 (Spring 1995), pp. 315–41.

(19) Ibid.

(20) Ibid.

(21) This account draws heavily on Abdelal, *Capital Rules,* chaps. 4 and 5.

(22) Cited in ibid., p. 63.

(23) The forerunner of the OECD was the Organization for European Economic Co-operation (OEEC), established in 1948 to administer U.S. aid to Europe in the context of the Marshall Plan.

(24) Abdelal, *Capital Rules,* pp. 106ff. It is striking in each of these cases how positive the OECD view was on the likely effects of capital flows, just months before financial crises struck.

(25) As estimated by the Bank of International Settlements. See http://www.forex-brokerage-firms.com/news/currency-markets-rises.htm.

(26) James Tobin, "A Proposal for Monetary Reform," *Eastern Economic Journal,* vol. 4, nos. 3-4 (July—October 1978), pp. 153—59.

(27) Lord Turner, chairman of the U.K. Financial Services Authority, raised an outcry in August 2009 when he expressed support for a global Tobin tax. This was the first time that a major policy maker from the United States or Britain, the two leading centers of global finance, has come out in favor of the tax.

(28) Luc Leaven and Fabian Valencia, "Systemic Bank Crises: A New Database," International Monetary Fund, Working Paper WP/08/224, September 2008.

(29) Guillermo A. Calvo, "Explaining Sudden Stops, Growth Collapse and BOP Crises: The Case of Distortionary Output Taxes," in his *Emerging Capital Markets in Turmoil: Bad Luck or Bad Policy?* (Cambridge, MA: MIT Press, 2005).

(30) Laeven and Fabian, "Systemic Bank Crises," p. 25.

(31) Charles P. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises* (New York: Basic Books, 1989).

(32) Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff, "This Time Is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises," Unpublished paper, Harvard University, April 16, 2008, p. 7 (http://www.economics.harvard.edu/faculty/rogoff/files/This_Time_Is_Different.pdf).

(33) Research at the IMF has shown that the volatility of consumption in the developing economies rose under financial globalization—M. Ayhan Kose, Eswar S. Prasad, and Marco E. Terrones, "Growth and Volatility in an Era of Globalization," *IMF Staff Papers,* vol. 52, Special Issue (September 2005). The absence of a positive relationship between capital inflows and economic growth is shown in Eswar Prasad, Raghuram G. Rajan, and Arvind Subramanian, "Foreign Capital and Economic Growth," *Brookings Papers on Economic Activity,* 1 (2007), pp. 153–209.

الفصل السادس: ثعالب وقنافذ عالم المال

(1) Isaiah Berlin, *The Hedgehog and the Fox: An Essay on Tolstoy's View of History* (New York: Simon & Schuster, 1953).

(2) Using economists' jargon, this distinction corresponds to the difference between first-best and second-best economic analysis. The hedgehog applies first-best principles while the fox applies second-best tools.

(3) Stanley Fischer, "Capital Account Liberalization and the Role of the IMF," September 19, 1997, http://www.imf.org/external/np/speeches/1997/091997.htm.

(4) Frederic S. Mishkin, *The Next Great Globalization: How Disadvantaged Nations Can Harness Their Financial Systems to Get Rich* (Princeton: Princeton University Press, 2006).

(5) Two prominent economists who are strong supporters of globalization but have expressed doubts on the wisdom of freeing up capital flows are Jagdish Bhagwati and Martin Wolf.

(6) Frederic S. Mishkin, “Why We Shouldn’t Turn Our Backs on Financial Globalization,” *IMF Staff Papers,* vol. 56, no. 1 (2009), pp. 150ff.

(7) Quoted at http://www.imf.org/external/np/sec/mds/1996/MDS9611.htm.

(8) Mishkin, “Why We Shouldn’t Turn Our Backs,” p. 106.

(9) Michael Lewis, “The End,” Portfolio.com, Nov. 11, 2008 (http://www.portfolio.com/news-markets/national-news/portfolio/2008/11/11/The-End-of-Wall-Streets-Boom?print=true#).

(10) James Tobin, “A Proposal for International Monetary Reform,” *Eastern Economic Journal,* 4 (July–October 1978), pp.153–59.

(11) The Tobin tax rate that is contemplated usually lies in the vicinity of 0.10 to 0.25 percent. Consider, e.g., a tax of 0.10 percent. For a speculator to be willing to pay this tax on a very short term transaction that he plans to undo within a day, he must expect a return from the transaction of at least 0.20 percent on a daily basis (so that he can more than cover the tax on the round trip), or 7.4 percent on an annual basis. The tax would be prohibitive for any return differential below that threshold. Therefore it would curb financial transactions in pursuit of small short-term returns and would allow interest rates to diverge in different jurisdictions.

(12) See Joseph E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (New York: W. W. Norton, 2002).

(13) Jagdish Bhagwati, “The Capital Myth: The Difference Between Trade in Widgets and Dollars,” *Foreign Affairs,* vol. 77, no. 3 (May-June 1998), pp. 7–12.

(14) Jagdish Bhagwati, *In Defense of Globalization* (New York: Oxford University Press, 2004), p. 239.

(15) M. Ayhan Kose, Eswar Prasad, Kenneth Rogoff, and Shang-Jin Wei, “Financial Globalization: A Reappraisal,” *IMF Staff Papers,* vol. 56, no. 1 (April 2009), pp. 8–62.

(16) Louise Story, Landon Thomas, Jr., and Nelson D. Schwartz, “Wall St. Helped to Mask Debt Fueling Europe’s Crisis,” *New York Times,* February 13, 2010 (http://www.nytimes.com/2010/02/14/business/global/14debt.html?emc=etal).

(17) The story comes via Ragnar Nurkse, a leading economist of the interwar era, and is quoted in Frieden, *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century,* p. 197.

(18) The best evidence for this comes, somewhat paradoxically, from research done at the IMF. See M. Ayhan Kose, Eswar S. Prasad, and Marco E. Terrones, “Growth and Volatility in an Era of Globalization,” *IMF Staff Papers,* vol. 52, Special Issue (September 2005).

(19) “Crisis may be worse than Depression, Volcker says,” Reuters, February 20, 2009 (http://uk.reuters.com/article/idUKN2029103720090220).

(20) Craig Torres, “Bernanke Says Crisis Damage Likely to Be Long-Lasting,” Bloomberg News Service, April 17, 2009.

(21) David A. Moss, “An Ounce of Prevention: Financial regulation, moral hazard, and the end of ‘too big to fail,’” *Harvard Magazine* (September-October 2009) (http://harvardmagazine.com/2009/09/financial-risk-management-plan?page=0,1).

(22) Enrque G. Mendoza and Vincenzo Quadrini, “Did Financial Globalisation Make the US Crisis Worse?” VoxEU.org, November 14, 2009 (http://voxeu.org/index.php?q=node/4206).

(23) And not just financial havens. The reason that AIG’s credit-default swap operations were based in London is that this was a much less heavily regulated environment than New York.

(24) Simon Johnson, “The Quiet Coup,” *The Atlantic* (May 2008) (http:// www.theatlantic.com/doc/200905/imf-advice).

(25) Johnson and I had often taken stands on the opposite sides of the argument, while remaining friends and respectful of each other’s views. Johnson had been critical of my argument that capital controls had helped Malaysia avoid an even worse downturn during the Asian financial crisis. When my skeptical views on financial globalization appeared in the financial press, Johnson was quick with his letters to the editor taking me and my co-author to task for underselling the benefits of free capital flows and for overlooking the “collateral benefits” argument in their favor. These letters, one in *The Economist* and the other in the *Financial Times,* are reproduced on the IMF Web site at http://www.imf.org/external/np/vc/2008/030608.htm and http://www.imf.org/external/np/vc/2008/050108.htm. As late as October 2007, Johnson was reluctant, as the chief economist of the IMF, to recommend stronger financial regulation because he thought it was unclear whether the problems in financial markets required more or *less* regulation. See Transcript of a Press Briefing by Simon Johnson, Economic Counsellor and Director of the IMF’s Research Department, on the Analytic Chapters of the World Economic Outlook, Washington, DC, October 10, 2007 (http://www.imf.org/external/np/tr/2007/tr071010.htm).

(26) Tim Fernholz, “The Unlikely Revolutionary,” *The American Prospect,* online, April 22, 2009 (http://www.prospect.org/cs/articles?article=the_unlikely_revolutionary).

(27) A number of good articles and books have recently underscored this point. See in particular Barry Eichengreen, “The Last Temptation of Risk,” *The National Interest,* April 30, 2009; John Cassidy, *How Markets Fail: The Logic of Economic Calamities* (New York: Farrar, Straus

& Giroux, 2009); and Yves Smith, *ECONned: How Unenlightened Self Interest Undermined Democracy and Corrupted Capitalism* (New York: Palgrave/Macmillan, 2010).

(28) In February 2010, the IMF published a little-noticed policy note which contained a remarkable admission. Under certain conditions, the IMF's economists wrote, capital controls are "justified" to deal with capital inflows. So the IMF too has come a long way from its enthusiastic embrace of finance fetishism during the 1990s. Perhaps the foxes are winning after all. See Jonathan D. Ostry, et al., "Capital Inflows: The Role of Controls," IMF Staff Position Note, February 19, 2010.

الفصل السابع: بلدان فقيرة في عالم ثري

(1) These figures are in 1994 dollars. Here is how they are arrived at. The median "poor" country has a per capita income of $868 and an income share for the top decile of 35 percent. Therefore the average income of a rich person in a poor country is $10 \times 868 \times 0.35 = \$3039$. The median "rich" country has a per capita income of $34,767 and an income share for the bottom decile of 2.7 percent. Therefore the average income of a poor person in a rich society is $10 \times 34{,}767 \times 0.027 = \$9{,}387$.

(2) Angus Maddison, *Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity* (Washington, DC: American Enterprise Institute, 2004), Table 2.

(3) Lant Pritchett. "Divergence, Big Time" *Journal of Economic Perspectives,* vol. 11, no. 3 (Summer 1997), pp. 3–17.

(4) Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective* (Paris: OECD Development Centre, 2001).

(5) Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James A. Robinson, "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Economic Review,* vol. 91, no. 5 (December 2001),

pp. 1369–1401. See also Stanley L. Engerman and Kenneth L. Sokoloff, "Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States," in Stephen Huber, ed., *How Latin America Fell Behind* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1997).

(6) Şevket Pamuk and Jeffrey G. Williamson, "Ottoman De-Industrialization 1800–1913: Assessing the Shock, Its Impact, and the Response," National Bureau of Economic Research, Working Paper 14763, March 2009.

(7) Jeffrey G. Williamson, "Globalization and Under-development in the Pre-Modern Third World," The Luca d'Agliano Lecture, Turin, Italy, March 31, 2006.

(8) Oded Galor and Andrew Mountford, "Trading Population for Productivity: Theory and Evidence," *Review of Economic Studies,* vol. 75, no. 4 (October 2008), pp. 1143–1179.

(9) I am referring here to manufacturing output levels in per capita terms.

(10) Paul Bairoch, "International Industrialization Levels from 1750 to 1980," *Journal of European Economic History,* 11 (Spring 1982), pp. 269–310.

(11) The tale of the contrasting paths of Argentina and the United States is told in Alan Beattie, *False Economy: A Surprising Economic History of the World* (New York: Riverhead Books, 2009), chap. 1.

(12) Ichirou Inukai and Arlon R. Tussing, "Kogyo Iken: Japan's Ten Year Plan, 1884," *Economic Development and Cultural Change,* vol. 16, no. 1 (October 1967), p. 53.

(13) For varying accounts of the role played by the state and private industry in the takeoff of cotton spinning in Japan, see W. Miles

Fletcher, "The Japan Spinners Association: Creating Industrial Policy in Meiji Japan," *Journal of Japanese Studies,* vol. 22, no. 1 (Winter 1996), pp. 49–75, and Gary Saxonhouse, "A Tale of Japanese Technological Diffusion in the Meiji Period," *Journal of Economic History,* vol. 34, no. 1 (March 1974), pp. 149–65.

(14) *Japan as Number One: Lessons for America,* the title of a best-selling book of the 1980s, captures well the aura of its manufacturing prowess at the time—Ezra F. Vogel*, Japan as Number One: Lessons for America* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979).

(15) The story of Japan's drive to get the World Bank to pay more attention to the Japanese model is told in Robert Wade, "Japan, the World Bank, and the Art of Paradigm Maintenance: *The East Asian Miracle* in Political Perspective," *New Left Review,* 217 (May–June 1996), pp. 3–36.

(16) My views on the report were written up in Dani Rodrik, "King Kong Meets Godzilla: The World Bank and the East Asian Miracle," in Albert Fishlow, et al., *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience,* Overseas Development Council, Policy Essay No. 11, Washington, DC, 1994.

(17) My interpretation of these two countries' takeoff is in Dani Rodrik, "Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich," *Economic Policy,* 20 (1995), pp. 55–107. The two best books on the subject remain Robert Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton: Princeton University Press, 1990), and Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989).

(18) See Shaohua Chen and Martin Ravallion, "China Is Poorer Than We Thought, But No Less Successful in the Fight Against Poverty," World

Bank, Policy Research Working Paper No. 4621, Washington, DC, May 2008.

(19) Sebastian Heilmann, "Policy Experimentation in China's Economic Rise," *Studies in Comparative International Development,* vol. 43, no. 1 (Spring 2008), pp. 1–26.

(20) Lawrence J. Lau, Yingyi Qian, and Gerard Roland, "Reform Without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition," *Journal of Political Economy,* vol. 108, no. 1 (February 2000), pp. 120–43.

(21) Yingyi Qian, "How Reform Worked in China," in Dani Rodrik, ed., *In Search of Prosperity: Analytic Narratives of Economic Growth* (Princeton: Princeton University Press, 2003).

(22) Dani Rodrik, "What's So Special About China's Exports?" *China & World Economy,* vol. 14. no. 5 (September-October 2006), pp. 1–19.

(23) John Sutton, "The Auto-Component Supply Chain in China and India: A Benchmarking Study," Unpublished paper, London School of Economics, 2005.

(24) Jean-François Huchet characterizes China's policies as of the mid-1990s thus: "China's technological acquisition strategy is clear: It allows foreign firms access to the domestic market in exchange for technology transfer through joint production or joint ventures"—Huchet, "The China Circle and Technological Development in the Chinese Electronics Industry," in Barry Naughton, ed., *The China Circle: Economics and Electronics in the PRC, Taiwan, and Hong Kong* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 1997), p. 270.

(25) See ibid., and Kenneth L. Kraemer and Jason Dedrick, "Creating a Computer Industry Giant: China's Industrial Policies and Outcomes in the 1990s," Center for Research on Information Technology and Organizations, UC Irvine, 2001.

(26) Dic Lo and Thomas M. H. Chan, “Machinery and China’s Nexus of Foreign Trade and Economic Growth,” *Journal of International Development,* vol. 10, no. 6 (1998), pp. 733–49.

(27) See Dani Rodrik, “The Real Exchange Rate and Economic Growth,” *Brookings Papers on Economic Activity,* 2 (2008).

(28) Josh Lerner, *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed—and What to Do About It* (Princeton: Princeton University Press, 2009), p. 42. Lerner documents the role of public funding and military contracts in helping Silicon Valley get started, providing a useful counterweight to the mythology that the high-tech start-ups around Stanford University were the product of free markets alone.

الفصل الثامن: أصولية التجارة في المناطق الاستوائية

(1) James E. Meade, *The Economic and Social Structure of Mauritius* (London: Methuen & Co., 1961), p. 3.

(2) Ibid., p. 26.

(3) Arvind Subramanian, *Trade and Trade Policies in Eastern and Southern Africa,* International Monetary Fund, Occasional Paper 196, Washington, DC, 2001.

(4) See Arvind Subramanian and Devesh Roy, “Who Can Explain the Mauritian Miracle? Meade, Romer, Sachs, or Rodrik?” in Rodrik, ed., *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth,* p. 228. For case studies of partnerships between domestic groups and foreign investors, see R. Lamusse, “Mauritius,” in Samuel M. Wangwe, ed., *Exporting Africa: Technology, Trade, and Industrialization in Sub-Saharan Africa* (London and New York: UNU/INTECH Studies in Technology and Development, Routledge, 1995), chap. 12.

(5) There were a few exceptions, of course. Peter T. Bauer was the leading contrarian, arguing for a small state. See Bauer, *Economic Analysis and Policy in Under-developed Countries* (Cambridge: Cambridge University Press, 1957).

(6) For John Williamson's own account of how the Washington Consensus was developed and of its evolution over time, see Williamson, "A Short History of the Washington Consensus," Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, September 2004, available online at http://www.iie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf.

(7) Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration," *Brookings Papers on Economic Activity,* 1 (1995), pp. 1—95.

(8) "We therefore argue against the notion of a low-income 'development trap' since open trade policies (and correlated market policies) are available to even the poorest countries," Sachs and Warner wrote (ibid., p. 52, n. 73).

(9) My own critique of the Sachs and Warner study can be found in Francisco Rodríguez and Dani Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence," in Bernanke and Rogoff, eds., *Macroeconomics Annual 2000*.

(10) This interpretation is based on a number of conversations I had with Sachs subsequently.

(11) What Sachs and Warner considered "open" policies on import tariffs and quotas were in fact remarkably protective by today's standard—so protective that few countries were classified as "closed" on account of their import tariffs or quantitative restrictions on imports. The real work in the classification was done by two other indicators: the black market premium for foreign currency, a measure of macroeconomic

imbalance more than anything else, and an indicator for the presence of state monopoly in exports, the coverage of which was restricted to African countries. See Rodríguez and Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth," for details.

(12) Anne O. Krueger, "Trade Policy and Economic Development: How We Learn," *American Economic Review,* vol. 87, no. 1 (March 1997), p. 11.

(13) So a senior U.S. Treasury economist could admonish the Mexican government to work harder to bring crime levels down, "because such high levels of crime and violence may drive foreign investors away." See Dani Rodrik, "Trading in Illusions," *Foreign Policy* (March–April 2001), p. 55.

(14) The paper I was presenting was Rodríguez and Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth." Subsequent research by others has shown that tariffs on manufactures or on high-skill products can indeed promote economic growth. See Sybille Lehmann and Kevin H. O'Rourke, "The Structure of Protection and Growth in the Late 19th Century," *Review of Economics and Statistics* (forthcoming); and Nathan Nunn and Daniel Trefler, "The Structure of Tariffs and Long-Term Growth," *American Economic Journal—Macroeconomics* (forthcoming).

(15) For example, it was common to argue that East Asian export subsidies simply offset the effects of import protection, resulting in near-free trade conditions. Similarly, price "distortions" in East Asia and elsewhere were rarely directly compared. If they were, it would be obvious that East Asian governments had not been on the side of angels. One of the bibles of the revisionists, a book project undertaken for the OECD, calculated an index of price distortion for a number of countries so as to compare their trade regimes in an objective manner. Among the countries included were Taiwan, the archetypal outward-oriented country, and Mexico, a leading

case of inward-looking development. When one looks at the evidence in the OECD study closely, one finds that the average level of intervention in manufacturing seems to have been higher in Taiwan than it was in Mexico. See Ian M. D. Little, Tibor Scitovsky, and Maurice Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries* (London: Oxford University Press, 1970), Table 5.2.

(16) When both inputs and outputs are valued at world prices. This is called “producing negative value added.”

(17) Enrique Cardenas, Jose Antonio Ocampo, and Rosemary Thorp, *An Economic History of Twentieth-Century Latin America,* Vol. 3: *Industrialization and the State in Latin America: The Postwar Years* (London: Palgrave, 2000), p. 16. The post-1990 growth rate comes from the World Bank’s World Development Indicators online database.

(18) See Barry P. Bosworth and Susan M. Collins, “The Empirics of Growth: An Update,” *Brookings Papers on Economic Activity,* 2 (2003), Table 1.

(19) Kalpana Kochhar, et al., “India’s Pattern of Development: What Happened, What Follows?” *Journal of Monetary Economics,* vol. 53, no. 5 (July 2006), pp. 981–1019.

(20) John Williamson, “Did the Washington Consensus Fail?” Outline of Speech at the Center for Strategic and International Studies, Washington, DC, November 6, 2002, online at http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=488. The term “damaged brand” was used in Moisés Naím, “Washington Consensus: A Damaged Brand,” *Financial Times,* October 28, 2002. British prime minister Gordon Brown officially pronounced the death of the Washington Consensus in early 2009.

(21) Sachs and Warner, “Economic Reform,” p. 44.

(22) See Dani Rodrik, “Growth Strategies,” in Philippe Aghion and Steven Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth,* Vol. 1A (Amsterdam: North-Holland, 2005).

(23) Jeffrey Sachs’s more recent worldview is captured in Jeffrey D. Sachs, et al., “Ending Africa’s Poverty Trap,” *Brookings Papers on Economic Activity,* 1 (2004).

(24) Anoop Singh, et al., *Stabilization and Reform in Latin America: A Macroeconomic Perspective on the Experience Since the Early 1990s,* IMF Occasional Paper, Washington, DC, February 2005, p. xiv.

(25) Anne O. Krueger, “Meant Well, Tried Little, Failed Much: Policy Reforms in Emerging Market Economies,” Remarks at the Roundtable Lecture at the Economic Honors Society, New York University, New York, March 23, 2004.

(26) Arvind Panagariya, “Think Again—International Trade,” *Foreign Policy* (November-December 2003).

(27) Hernando de Soto, *The Mystery of Capital* (New York: Basic Books, 2000).

(28) Muhammad Yunus, *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty* (New York: Public Affairs, 2003).

(29) William Easterly, *The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (New York: Penguin, 2006).

(30) This approach, called “the Growth Diagnostics framework,” was developed by Ricardo Hausmann, Andres Velasco, and myself. It was subsequently applied to a large number of different settings. See Hausmann, Rodrik, and Velasco, “Growth Diagnostics,” in Joseph Stiglitz and Narcis Serra, eds., *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance* (New York: Oxford University Press, 2008). Some of the

country applications can be found online at http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Growth_Diagnostics_Index.html.

(31) In other words, it leads to overvaluation of the home currency. See Rodrik and Subramanian, “Why Did Financial Globalization Disappoint?” pp. 112–38.

(32) Atul Kohli, “Politics of Economic Liberalization in India,” *World Development,* vol. 17, no. 3 (1989), pp. 305–28.

(33) Dani Rodrik and Arvind Subramanian, “From ‘Hindu Growth’ to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition,” *IMF Staff Papers,* vol. 52, no. 2 (2005).

(34) The project was led by my Harvard colleague Ricardo Hausmann. For background and discussion on South Africa’s problems, see Dani Rodrik, “Understanding South Africa’s Economic Puzzles,” *Economics of Transition,* vol. 16, no. 4 (2008), pp. 769–97. The full set of papers prepared for this project can be found in http://www.cid.harvard.edu/southafrica/.

(35) For further elaboration, see Ricardo Hausmann, Dani Rodrik, and Charles F. Sabel, “Reconfiguring Industrial Policy: A Framework with an Application to South Africa,” Center for International Development, Working Paper No. 168, Harvard University, May 2008. We may have exaggerated the novelty of our ideas. Meade himself was quite clear about the importance of the government-private-sector dialogue. The Industrial Development Corporation that he recommended was designed in part to stimulate the kind of strategic collaboration we had in mind for South Africa—See Meade, *The Economic and Social Structure of Mauritius,* p. 30.

(36) See the speech by Rob Davies, minister of trade and industry, Budget Vote Address in Parliament delivered in Cape Town on June 30,

2009; available online at http://www.politicsweb.co.za/politicsweb/view/politicsweb/en/page71656?oid=134655&sn=Detail.

(37) Alexander Hamilton, *Report on Manufactures,* Communication to the House of Representatives, December 5, 1791.

الفصل التاسع: المعضلة الثلاثية السياسية للاقتصاد العالمي

(1) See the interview with Domingo Cavallo at http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/pdf/int_domingocavallo.pdf.

(2) This account draws on Dani Rodrik, “Reform in Argentina, Take Two: Trade Rout,” *The New Republic,* January 14, 2002, pp. 13–15.

(3) Cavallo would later argue that the true culprit was loose fiscal policy in the years preceding the crisis. See the interview cited in note 1. From a narrow economic perspective, he may well be right. With enough fiscal austerity, price deflation, and belt-tightening, the Argentine economy would have been able to service external debts and maintain financial market confidence. The question is whether this is a sensible way to run an economy. Is it reasonable, or even desirable, to expect that the political system will deliver these drastic measures when needed (that is, when times are already tough) just to satisfy foreign creditors?

(4) Thomas L. Friedman, *The Lexus and the Olive Tree* (New York: Anchor Books, 2000), pp. 104–06.

(5) In a famous decision issued in 1905 (*Lochner v. New York*), the U.S. Supreme Court struck down a New York State law restricting the maximum hours of work for bakery employees. The New York statute was “an illegal interference,” the justices wrote, “with the right of individuals, both employers and employees, to make contracts regarding labor upon such terms as they may think best.” See Michael J. Sandel, *Democracy’s Discontent: America in Search of a Public Philosophy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996), p. 41. It wasn’t until the 1930s, following

Franklin D. Roosevelt's threat to pack the Court with sympathetic jurists, that the Supreme Court reversed course and upheld a minimum wage law for women in 1937 (*West Coast Hotel Co. v. Parrish*). This decision opened the way for subsequent legislation regulating employment practices including maximum work hours—Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* Institute for International Economics, Washington, DC, 1997, p. 36.

(6) Dani Rodrik, "Democracies Pay Higher Wages," *Quarterly Journal of Economics,* vol. 114, no. 3 (August 1999), pp. 707–38.

(7) "Transcript of First Presidential Debate," September 9, 2008, athttp://www.cnn.com/2008/POLITICS/09/26/debate.mississippi .transcript/#cnnSTCText.

(8) Scott A. Hodge and Andre Dammert, "U.S. Lags While Competitors Accelerate Corporate Income Tax Reform," *Fiscal Fact No. I84,* Tax Foundation, August 2009, http://www.taxfoundation.org/files/ff184.pdf.

(9) Michael P. Devereux, Ben Lockwood, and Michela Redoano, "Do Countries Compete Over Corporate Tax Rates?" *Journal of Public Economics,* vol. 92, nos. 5-6 (June 2008), pp. 1210–1235.

(10) Michael J. Trebilcock and Robert Howse, *The Regulation of International Trade,* 3rd ed. (New York: Routledge, 2005), p. 517.

(11) In a similar case in 2006, the WTO also ruled against EU restrictions on genetically modified food and seeds, finding fault once again with the adequacy of EU scientific risk assessment.

(12) Emma Aisbett, Larry Karp, and Carol McAusland, "Regulatory Takings and Environmental Regulation in NAFTA's Chapter 11," Unpublished paper, University of California at Berkeley, February 10, 2006.

(13) For an inventory of cases brought under Chapter 11 of NAFTA, see the Public Citizen Web site: http://www.citizen.org/documents/ Ch11CasesChart-2009.pdf.

(14) Luke Peterson and Alan Beattie, “Italian Groups Challenge Pretoria Over BEE,” *Financial Times,* March 9, 2007.

(15) Since these zones commonly provide differential benefits to exporting firms, it is easy to find them in violation of WTO’s subsidy rules. Some developing nations have benefited from a delay of the entry into force of these restrictions on subsidies.

(16) For a prescient article on the costs of WTO’s patent rules, see Arvind Subramanian, “Putting Some Numbers on the TRIPs Pharmaceutical Debate,” *International Journal of Technology Management,* vol. 10, nos. 2–3 (1995).

(17) Richard R. Nelson, “The Changing Institutional Requirements for Technological and Economic Catch Up,” Unpublished paper, Columbia University, June 2004.

(18) Henrik Horn, Petros C. Mavroidis, and André Sapir, “Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements,” Bruegel Blueprint 7, Bruegel Institute, Brussels, 2009.

(19) For more elaboration and examples, see Dani Rodrik, *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth* (Princeton: Princeton University Press, 2007), chap. 4.

(20) Robert O. Keohane, Stephen Macedo, and Andrew Moravcsik, “Democracy–Enhancing Multilateralism,” *International Organization,* 63 (Winter 2009), pp. 1—31. See also Robert Howse, “Democracy, Science and Free Trade: Risk Regulation on Trial at the World Trade Organization,” *Michigan Law Review,* 98 (June 2000).

(21) In a few cases (such as the U.S.–Peru trade agreement of 2006), labor groups have managed to “balance” those interests by introducing labor standards clauses into bilateral or regional trade agreements. For reasons I will discuss in subsequent chapters, this can compound the

problems. Pressure from U.S. trade unions is as unlikely to serve the interests of other countries as pressure from U.S. multinationals.

الفصل العاشر: هل الحوكمة العالمية ممكنة؟ وهل هي مستحبة؟

(1) African Development Bank and World Tourism (not Trade) Organization, respectively.

(2) See http://voxeu.org/index.php?q=node/2544.

(3) See Jeffrey Garten, “The Case for a Global Central Bank,” Yale School of Management, posted online, September 21, 2009, at http://ba.yale.edu/news_events/CMS/Articles/6958.shtml.

(4) Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff, “Regulation Should Be International,” *Financial Times,* November 18, 2008 (http://www.ft.com/cms/s/0/983724fc-b589-11dd-ab71-0000779fd18c.html?nclick_check=1).

(5) David Epstein and Sharyn O’Halloran, *Delegating Powers: A Transaction Cost Politics Approach to Policy Making Under Separate Powers* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1999).

(6) Anne-Marie Slaughter, *A New World Order* (Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2004).

(7) John G. Ruggie, “Reconstituting the Global Public Domain—Issues, Actors, and Practices,” *European Journal of International Relations,* 10 (2004), pp. 499–531.

(8) There is a parallel debate in international law on whether it is possible to institute effective legal norms and practices at the global level in the absence of global government. See, e.g., Jeffrey L. Dunoff and Joel P. Trachtman, eds., *Ruling the World?: Constitutionalism, International Law, and Global Governance* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2009), and Eric Posner, *The Perils of Global Legalism*

(Chicago: University of Chicago Press, 2009), in addition to the work of Anne-Marie Slaughter already cited. The case against "global legalism" is stated succinctly by Posner, who argues that without legal institutions—legislators, enforcers, and courts—law cannot control behavior.

(9) Joshua Cohen and Charles F. Sabel, "Global Democracy?" *International Law and Politics,* 37 (2005), p. 779.

(10) Ibid., p. 796.

(11) Peter Singer, *One World: The Ethics of Globalization* (New Haven: Yale University Press, 2002), p. 12.

(12) Amartya Sen, *Identity and Violence: The Illusion of Destiny* (New York: W. W. Norton, 2006).

(13) Amartya Sen, *The Idea of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2009), p. 143.

(14) See Cohen and Sabel, "Global Democracy," and Charles F. Sabel and Jonathan Zeitlin, "Learning from Difference: The New Architecture of Experimentalist Governance in the EU," *European Law Journal,* vol. 14, no. 3 (May 2008), pp. 271–327.

(15) Stephen Castle, "Compromise with Britain Paves Way to Finance Rules in Europe," *New York Times,* December 2, 2009 (http://www.nytimes.com/2009/12/03/business/global/03eubank.html?_r=1&sudsredirect=true).

(16) The decision to send Greece to the IMF caused a certain amount of controversy within the European Union since, unlike the other two countries, Greece is a member of not only the European Union but also of the Eurozone. Ultimately, insistence on this score by German chancellor Angela Merkel overcame opposition from French president Nicolas Sarkozy and the European Central Bank president Jean-Claude Trichet.

(17) See “After Severe Recession, Stabilization in Latvia,” IMF Survey online, February 18, 2010, http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/CAR021810A.htm.

(18) The national regulators that negotiate these international agreements have their own interests, of course, and they enter into agreements in part as a counterweight to domestic political pressures. See David Andrew Singer, *Regulating Capital: Setting Standards for the International Financial System* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2007).

(19) Colleen E. H. Berndt, “Is Fair Trade in Coffee Production Fair and Useful? Evidence from Costa Rica and Guatemala and Implications for Policy,” Mercatus Policy Series, Policy Comment No. 11, George Mason University, June 2007.

(20) Andrew Chambers, “Not So Fair Trade,” *The Guardian,* December 12, 2009. (http://www.guardian.co.uk/commentisfree/cif-green/2009/dec/12/fair-trade-fairtrade-kitkat-farmers).

(21) See “Toy Makers Seek Standards for U.S. Safety,” *New York Times,* September 7, 2007 (http://www.nytimes.com/2007/09/07/business/07toys.html?_r=2).

(22) Nick Hornby*, Juliet, Naked* (New York: Penguin, 2009).

(23) This account is based on Keith Hampton, “Netville: Community On and Offline in a Wired Suburb,” in Stephen Graham, ed., *The Cybercities Reader* (London: Routledge, 2004), pp. 256–62. I owe the reference to this study to Nicholas A. Christakis and James H. Fowler, *Connected: The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives* (New York: Little, Brown, 2009).

(24) The data that I summarize here come from the World Values Survey databank at http://www.worldvaluessurvey.org/services/index.html.

الفصل الحادي عشر: صياغة الرأسمالية ٣

(1) For a detailed statistical analysis of differences between European and American attitudes toward inequality, see Alberto Alesina, Rafael Di Tella, and Robert MacCulloch, “Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?” *Journal of Public Economics,* vol. 88, nos. 9–10 (August 2004), pp. 2009–42.

(2) This argument is developed in Roberto Mangabeira Unger, *Democracy Realized: The Progressive Alternative* (London and New York: Verso, 1998).

(3) There is a very large literature on the comparative economic performance of democracies versus non-democracies. This literature suggests that democratically governed economies tend to outperform authoritarian regimes on a number of dimensions: they are better at adjusting to external shocks, they provide greater stability and predictability, and they produce better social indicators and distributional outcomes. The results on long-term growth performance are more mixed, but the more recent evidence suggests that democracies have the edge there as well. See José Tavares and Romain Wacziarg, “How Democracy Affects Growth,” *European Economic Review,* vol. 45, no. 8 (August 2001), pp. 1341–1379; Dani Rodrik, “Participatory Politics, Social Cooperation, and Economic Stability,” *American Economic Review, Papers and Proceedings* (May 2000); Dani Rodrik, “Democracies Pay Higher Wages,” *Quarterly Journal of Economics* (August 1999); Dani Rodrik and Romain Wacziarg, “Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes?” *American Economic Review, Papers and Proceedings,* vol. 95, no. 2 (May 2005), pp. 50–55; and Elias Papaioannou and Gregorios Siourounis, “Democratization and Growth,” *Economic Journal,* vol. 118, no. 10 (2008), pp. 1520–51.

(4) In December 2009, three countries—Guinea, Niger, and Madagascar—were removed from the list for lack of progress toward

democratic practices. Mauritania was reinstated following democratic elections.

(5) A good example is agricultural protection in the developed countries. The costs are paid primarily by consumers and taxpayers in those same developed countries.

(6) In the language of economics, the global climate is a "pure" public good whereas an open economy is a private good, from the standpoint of individual nations, with some external effects on others.

الفصل الثاني عشر: العولمة الرشيدة

(1) Antoine Bouët, "The Expected Benefits of Trade Liberalization for World Income and Development," Food Policy Review No. 8, International Food Policy Research Institute, Washington, DC, 2008. These estimates refer to the standard gains from freeing up trade, and neglect the second-best considerations we encountered earlier that might make trade restrictions economically beneficial in certain products for low-income countries.

(2) It is a law of economics that the efficiency losses from taxes and other restrictions on economic activity are close to zero when they are small and rise with the *square* of the tax or restriction.

(3) Currently the Agreement on Safeguards allows a temporary increase in trade restrictions under a fairly narrow set of conditions. It requires a domestic determination that increased imports "cause or threaten to cause serious injury to the domestic industry," that a cause-and-effect relationship between the import surge and injury be firmly established, and that injury not be attributed to imports if there are multiple causes for it. The safeguard measures must apply to all exporters of the product. However, safeguards cannot be applied to developing country

exporters unless their share of imports of the product concerned is above a threshold. A country applying safeguard measures generally has to compensate the affected exporters by providing "equivalent concessions."

(4) This discussion is based on Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* and Rodrik, "The Global Governance of Trade As If Development Really Mattered," United Nations Development Program, New York, 2001.

(5) This is what the existing agreement says: "A Member may apply a safeguard measure only following an investigation by the competent authorities of that Member pursuant to procedures previously established and made public in consonance with Article X of the GATT 1994. This investigation shall include reasonable public notice to all interested parties and public hearings or other appropriate means in which importers, exporters and other interested parties could present evidence and their views, including the opportunity to respond to the presentations of other parties and to submit their views, inter alia, as to whether or not the application of a safeguard measure would be in the public interest. The competent authorities shall publish a report setting forth their findings and reasoned conclusions reached on all pertinent issues of fact and law."

(6) Howse's argument is developed in the context of risk regulation, but is valid more broadly. Robert Howse, "Democracy, Science, and Free Trade: Risk Regulation on Trial at the World Trade Organization," *Michigan Law Review,* vol. 98, no. 7 (June 2000), p. 2357.

(7) Julian M. Alston, Daniel A. Sumner, and Heinrich Brunke, "Impacts of Reductions in US Cotton Subsidies on West African Farmers," Oxfam America, June 21, 2007 (http://www.oxfamamerica.org/publications/impacts-of-reductions-in-us-cotton-subsidies-on-west-african-cotton-producers/).

(8) Unfortunately, there has been much obfuscation on this issue by Doha's advocates, who have tried to present an overly rosy scenario for

the global poverty impact of the trade round. Removal of subsidies in the rich countries will raise the world prices of agricultural commodities. While this is good news for poor producers in the countryside (such as cotton farmers in West Africa), it is bad news for poor consumers in urban areas who do not grow their own food. The impact on poverty therefore is differentiated and depends on whether the poor are mostly urban or rural. See Dani Rodrik, "Food Prices and Poverty: Confusion or Obfuscation?" http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2008/05/food-prices-and.html.

(9) "The Global Crisis Response and the Role of US-EU Cooperation," Remarks by Mark Sobel, Assistant Secretary of U.S. Department of Treasury for International Monetary and Financial Policy to the European Forum of Deposit Insurers at the Fédération Bancaire Française, June 29, 2009 (http://www.treas.gov/press/releases/tg196.htm). See also Marcus Walker and Stephen Fidler, "IMF Chief Urges Coordinated Finance Rules," *Wall Street Journal,* January 30, 2010, p. A11.

(10) See Christine Harper and Simon Kennedy, "Politicians Can't Wait for Bankers Urging Caution on Regulation," Bloomberg News Service, February 1, 2010 (http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601170&sid=aBY2eGclTyqg).

(11) Alistair MacDonald, "U.S. Enters Europe's Fund Debate; Washington Joins U.K. in Lobbying EU for Less Stringent Regulations," *Wall Street Journal,* July 27, 2009, p. C3.

(12) In December 2009, the Basel Committee agreed on a package of reforms that, among other things, would phase out the use of "hybrid" capital which European banks rely on as part of their capital requirements. It also proposed new rules on bank leverage and liquidity, countercyclical capital buffers, and new risk weightings to reflect counterparty credit risk.

But the quantitative limits on capital, leverage, and liquidity that banks have to abide by were left unclear. Some of these proposals were further refined in a broad package proposed in July 2010. See Patrick Jenkins, "Bank Capital Rules Face Overhaul," *Financial Times,* December 17, 2009.

(13) Simon Johnson, "Was the G20 Summit Actually Dangerous?" September 26, 2009, http://baselinescenario.com/2009/09/26/was-the-g20-summit-actually-dangerous/#more-5085.

(14) Ibid.

(15) Bankers are indeed quick to make this point when they are threatened by tighter regulations. In an October 2009 interview with the *Financial Times,* the chairman of Barclays warned about adverse implications for Britain's financial sector if "regulators are too rigorous in their implementation of a global crackdown on bonuses and capital requirements while other nations, such as the US, are lax." "There is the real risk of regulatory arbitrage," he added. "This is a global financial system. It is fungible. So I am very concerned there should be a level playing field." See http://www.ft.com/cms/s/0/47fd0f82-bc23-11de-9426-00144fe-ab49a.html.

(16) These ideas were first outlined in Dani Rodrik, "A Plan B for Global Finance," *The Economist,* March 12, 2009.

(17) There is much debate among economists about whether a tax of this sort would also serve to curb destabilizing short-term speculation. If applied globally, it would certainly reduce the volume of short-term transactions on currency exchanges. Whether this would curtail more flows of the destabilizing kind versus flows of the stabilizing kind is unclear. And a small tax certainly would not do much to prevent runs on countries of the type that took place during the Asian financial crisis, since the effects of the tax would be overwhelmed by the expectation of

large capital gains. What is indisputable is that such a tax would mobilize considerable resources, given the large base. It would have negligible efficiency costs at worst, at the levels typically considered.

(18) Nicholas Dorn, “Financial Market Systemic Regulation: Stability through Democratic Diversity,” VoxEU.org, December 18, 2009, http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4411.

(19) Ibid.

(20) See Dani Rodrik, “The IMF Needs Fresh Thinking on Capital Controls,” Project Syndicate column, November 11, 2009 (http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik37), and Arvind Subramanian and John Williamson, “Put the Puritans in Charge of the Punchbowl,” *Financial Times,* February 11, 2009 (http://www.ft.com/cms/s/0/a0c04b34-c196-11de-b86b-00144feab49a.html?nclick_check=1).

(21) The figures are from Michael A. Clemens, Claudio E. Montenegro, and Lant Pritchett, “The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers Across the U.S. Border,” Unpublished paper, Harvard Kennedy School of Government, July 2008.

(22) I discuss these ideas in Dani Rodrik, “Globalization for Whom?” *Harvard Magazine* (July–August 2002) (http://harvardmagazine.com/2002/07/globalization-for-whom.html), and Rodrik, “Feasible Globalizations,” in Michael Weinstein, ed., *Globalization: What’s New?* (New York: Columbia University Press, 2005). My Harvard colleague Lant Pritchett has developed them further in his *Let Their People Come: Breaking the Gridlock on Global Labor Mobility* (Washington, DC: Center for Global Development, 2006). For a legal scholar’s perspective on these issues, see Joel P. Trachtman, *The International Law of Economic Migration: Toward the Fourth Freedom* (New York: Upjohn Institute, 2009).

(23) The global gains from a full movement to free trade in goods would be around $100 billion—see Bouët, cited in note 1. The estimate

on gains from labor mobility comes from World Bank, *Global Economic Prospects 2006,* Washington, DC, 2005.

(24) See Devesh Kapur and John McHale, “Sojourns and Software: Internationally Mobile Human Capital and High-Tech Industry Development in India, Ireland, and Israel,” in Ashish Arora and Alfonso Gamberdella, eds., *From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Some Emerging Market Eocnomies* (New York: Oxford University Press, 2005, pp. 236–74, and Annalee Saxenian, *Local and Global Networks of Immigrant Professionals in Silicon Valley* (San Francisco: Public Policy Institute of California, 2002). For a detailed study of the impact of the Indian diaspora on the country’s political and economic development, see Devesh Kapur, *Diaspora, Development, and Democracy: The Domestic Impact of International Migration from India* (Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2010).

(25) See the discussion on this question at http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2007/05/the_new_york_ti.html.

(26) The World Bank (*Global Economic Prospects 2006*) estimates a reduction in advanced country wages of 0.5 percent under a program that increases migration by 3 percent of the receiving countries’ labor force. An earlier study, by Terri Louise Walmsley and L. Alan Winters, calculates that real wages in the United States would fall by 0.6–0.8 percent—Walmsley and Winters, “Relaxing the Restrictions on the Temporary Movements of Natural Persons: A Simulation Analysis,” CEPR Discussion Paper No. 3719, London, 2003. The benchmark elasticity used by George Borjas in his analysis of the wage effect of immigration (−0.3) produces a similar estimate: -0.3×3 percent = -0.9 percent. See George J. Borjas, “The Analytics of the Wage Effects of Immigration,” Harvard Kennedy School of Government, August 2009.

(27) The simulations I referred to earlier assume that much of these benefits would accrue to foreign nationals. But the work visas can be administered in ways that retain some of these gains in the labor-importing countries. The issue here is who captures the wage differential between the home and host countries. Suppose, e.g., that the host government auctions the limited visas to domestic businesses or labor contractors who wish to bring workers from abroad. This would result in the bulk of the "rents" being captured by the host government rather than the workers themselves. Any conceivable distribution of the gains is possible with imaginative design of the visa allotment scheme.

(28) Paul Krugman, "Chinese New Year," *New York Times,* December 31, 2009.

(29) See Dani Rodrik, "The Real Exchange Rate and Economic Growth," *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall 2008).

(30) For the technically minded, here is a bit more explanation. An import tariff or export subsidy will have the effect, on impact, of improving the trade balance. However, this can be offset (and will be offset, unless the government actively intervenes) by an appreciation of the (real) exchange rate. The appreciation of the real exchange rate does not fully neutralize the stimulating effect of the original tariff or subsidy policies, as long as domestic demand for tradables responds positively to the appreciation (which makes the relative price of tradables lower). Therefore, industrial policy combined with real exchange rate appreciation can promote the production of tradables without affecting the trade balance. See Dani Rodrik, "Growth After the Crisis," in *Globalization and Growth: Implications for a Post-Crisis World,* Commission on Growth and Development, Washington, DC, 2010.

(31) This would be an appreciation of around 25 percent. See Dani Rodrik, “Making Room for China in the World Economy,” VoxEU.org, December 17, 2009, http://voxeu.org/index.php?q=node/4399.

(32) What links the two is that the Chinese government has to buy dollars in order to prevent the renminbi from appreciating.

(33) Martin Jacques, *When China Rules the World: The End of the Western World and the Birth of a New Global Order* (New York: Penguin, 2009).

(34) Stephen S. Cohen and Bradford DeLong express concern about the implications for global economic stability of the loss in the relative economic standing of the United States. See their work *The End of Influence: What Happens When Other Countries Have the Money* (New York: Basic Books, 2010).